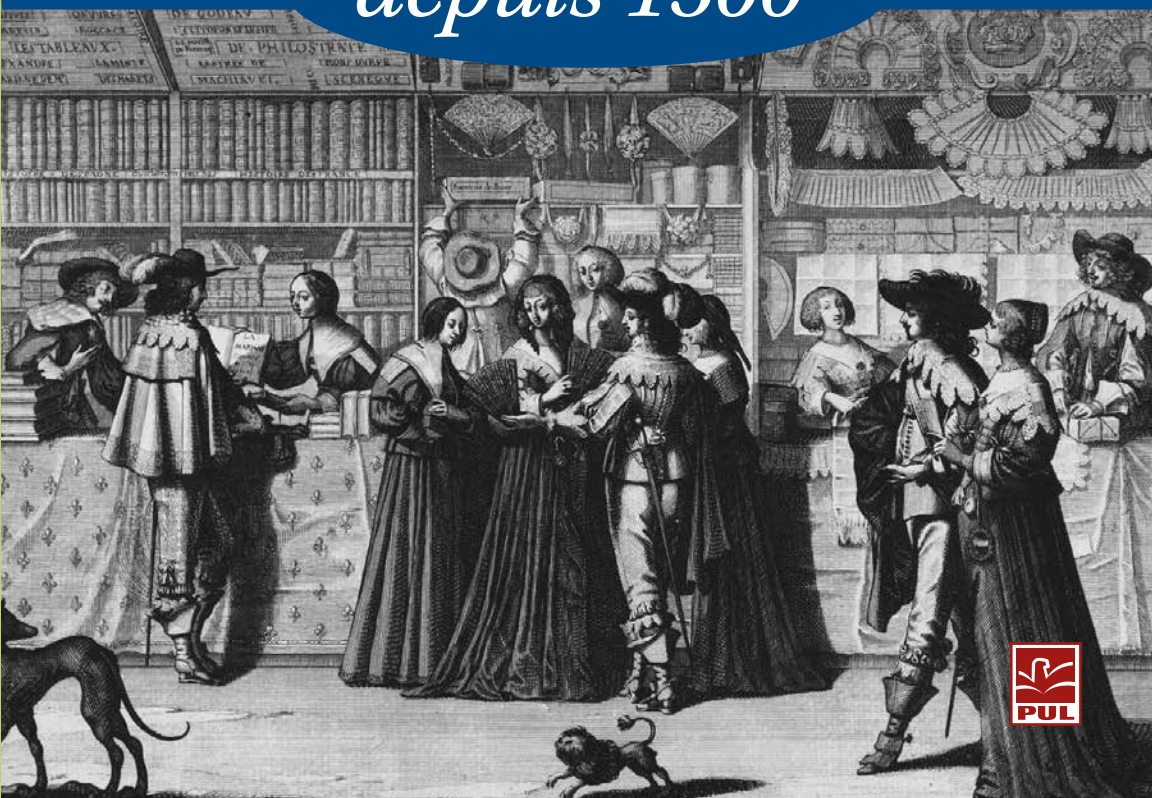


BÉATRICE CRAIG

**LES FEMMES
ET LE MONDE
DES AFFAIRES**

depuis 1500



**LES FEMMES ET
LE MONDE DES AFFAIRES
DEPUIS 1500**

LES FEMMES ET LE MONDE DES AFFAIRES DEPUIS 1500

Béatrice Craig



**Presses de
l'Université Laval**

Financé par le gouvernement du Canada
Funded by the Government of Canada

| **Canada**

Nous remercions le Conseil des arts du Canada de son soutien. L'an dernier, le Conseil a investi 153 millions de dollars pour mettre de l'art dans la vie des Canadiennes et des Canadiens de tout le pays.

We acknowledge the support of the Canada Council for the Arts, which last year invested \$153 million to bring the arts to Canadians throughout the country.



Conseil des arts
du Canada

Canada Council
for the Arts

SODEC
Québec

Les Presses de l'Université Laval reçoivent chaque année de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec une aide financière pour l'ensemble de leur programme de publication.

Cet ouvrage a été publié en anglais sous le titre *Women and Business Since 100. Invisible presences in Europe and North America?*, Palgrave, Macmillan education.

©2016 Béatrice Craig

First published in English by Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited under the title *Women and Business since 1500* by Beatrice Craig. This edition has been translated and published under licence from Palgrave Macmillan. The author has asserted her right to be identified as the author of his work.

Mise en pages: Marquis Interscript
Maquette de couverture: Laurie Patry

© Les Presses de l'Université Laval 2018, pour la version française.
Tous droits réservés. Imprimé au Canada
Dépôt légal 4^e trimestre 2018

ISBN 978-2-7637-3327-2

PDF 97827637332891

Les Presses de l'Université Laval
www.pulaval.com

Toute reproduction ou diffusion en tout ou en partie de ce livre par quelque moyen que ce soit est interdite sans l'autorisation écrite des Presses de l'Université Laval.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
PREMIÈRE PARTIE	
La période moderne, du XVI^e au XVIII^e siècle	9
CHAPITRE I	
Le contexte	11
I. L'économie de la période moderne	11
A. Trois siècles de changements	11
B. L'économie morale de la période moderne	14
1. Un monde sans profit?.....	14
2. Mais un monde réglementé.....	15
II. Les femmes pendant la période moderne.....	20
A. La nature féminine.....	20
B. Les femmes, êtres subordonnés	20
C. Les commerçantes et le droit.....	21
D. Les droits des femmes à la propriété.....	21
E. Le devoir de travailler.....	23
CHAPITRE 2	
Les artisans	25
I. Le rôle des institutions	26
A. L'Allemagne – un univers de corps de métiers puissants et de gouvernements décentralisés.....	26

B.	Les corporations, corps intermédiaires au service de l'État : le cas de la France	29
1.	À la défense de leur territoire	31
2.	Le passage de la réglementation à l'abolition au XVIII ^e siècle. .	32
C.	Vers la liberté du travail : l'Angleterre	34
II.	Les conséquences de la croissance et du développement des marchés....	35
A.	L'impact des marchés internationaux en expansion	35
B.	L'impact des marchés domestiques	37
III.	Ailleurs en Europe.....	40
IV.	Entreprises familiales ou familles à double entreprise?.....	42
V.	Conclusion	43

CHAPITRE 3

Les détaillantes	45	
I.	Les marchés, des espaces féminins	46
II.	Les femmes et les corporations de boutiquiers	49
III.	Brocanteuses, prêteuses sur gages et vendeuses irrégulières.....	51
A.	Brocanteuses et prêteuses sur gages.....	51
B.	Le commerce irrégulier	53
IV.	Transformations du marché.....	56
V.	Conclusion	58

CHAPITRE 4

Négociantes et banquières	59	
I.	Commerce	61
A.	Du commerce régional en biens durable au commerce à longue distance en denrées périssables : l'Écosse	61
B.	Présence durable dans le commerce méditerranéen.....	62
C.	Le commerce atlantique, entre morue et sucre	63
D.	La Suède et la Baltique.....	66
E.	Suspension opportuniste de la tutelle sexuelle en Allemagne	68
II.	Banquières	70
III.	Conclusion	72

CHAPITRE 5

Imprimeuses et manufacturières	75
I. Les femmes dans l'imprimerie	75
II. De vieilles industries : brasseries et distilleries	79
III. Nouveaux biens de consommation : céramiques et indiennes	81
IV. Contrôlés par l'État : maîtres de forges et verriers.....	84
V. Entreprenantes dames du manoir	89
VI. Conclusion	90

CHAPITRE 6

Les colonies (britanniques et françaises) d'Amérique du Nord	93
I. À la limite des empires	95
II. Colonies commerciales: le Canada et l'Île Royale.....	97
III. Les colonies de peuplement : la Nouvelle-Angleterre et les colonies du centre.....	100
IV. Héritage hollandais : les négociantes de New York	102
V. Les colonies esclavagistes : un monde des affaires biracial.....	104
VI. Conclusion.....	107
Conclusion de la première partie	109

DEUXIÈME PARTIE

Le monde contemporain, du XIX^e au XXI^e siècle	113
--	-----

CHAPITRE 7

Contexte	115
I. Naissance et développement des sociétés industrielles	115
A. Innovation technologiques, généralisation des usines et révolution des transports.....	115
B. Démocratisation de la consommation	116
C. Croissance de la population et urbanisation	117
D. Nouvelles perspectives à propos des activités économiques.....	117
II. Émergence de nouvelles formes d'organisation des entreprises et « révolution managériale »	118
A. La responsabilité limitée.....	118
B. Grandes entreprises et « révolution managériale ».....	119

III. Femmes et genres : terrains contestés	120
A. Sexes opposés et sphères distinctes	120
B. Droit des femmes au travail et recherche de l'égalité.....	124
C. Le paradigme des sphères distinctes.....	125

CHAPITRE 8

Plus ça change... Petites bourgeoises du monde anglophone

I. Présence des femmes dans le monde des affaires selon les sources quantitatives.....	128
A. Combien?.....	128
B. Taille et durée	133
II. Qui étaient les femmes en affaires?.....	136
III. Concentrées mais non ghettoisées	138
IV. Des comportements pas si féminins	143
V. Conclusion	144

CHAPITRE 9

Petites entreprises féminines en Europe continentale.....

I. Les États libéraux : France, Belgique, Pays-Bas et Italie	148
A. France, Belgique et Pays-Bas	148
B. L'Italie.....	154
II. Libéralisation partielle : le Danemark	155
III. Revanche des corporations en Allemagne et Autriche?	156
IV. Le commerce, solution à la « question des femmes » en Suède.....	161
V. Conclusion	162

CHAPITRE 10

Femmes à la tête de grandes entreprises : successeurs et héritières

I. En chiffres.....	166
II. Taille, longévité et nature des entreprises.....	167
III. De mari-en-second à veuves directrices et co-fondatrices posthumes	168
A. Traits communs : le modèle allemand.....	168
B. Assistantes et successeurs toutes désignées	170
C. Entrepreneuses à part entière	172

IV. De père (et mère) à fille.....	175
V. Femmes d'affaires en Russie impériale.....	177
VI. Une invisibilité paradoxale.....	178
VII. Conclusion.....	180

CHAPITRE 11

Femmes à la tête de grandes entreprises: fondatrices et co-fondatrices.....

I. Fondatrices.....	184
A. Motivations.....	184
1. Entrepreneurs par nécessité et recherche de l'indépendance....	184
2. Entrepreneurs par opportunité: femmes d'affaires par accident.....	187
3. Entrepreneurs par opportunité: anticiper la demande.....	188
4. Entrepreneur par opportunité: commercialiser la féminité.....	190
B. Hors des sentiers battus.....	193
C. Obstacles.....	195
II. Co-fondatrices.....	196
III. Conclusion.....	198

CHAPITRE 12

Investisseuses et banquières, du XVII^e au XX^e siècle.....

I. Investisseuses.....	201
A. Les femmes sur les marchés de capitaux émergents de la période moderne.....	201
B. Mégères déchaînées ou « biches égarées dans la ville »? Représentations des investisseuses.....	203
C. Les marchés financiers du XIX ^e siècle.....	204
D. Investisseuses du XIX ^e siècle.....	204
E. Preneuses de risques.....	209
II. Banquières.....	210
III. Américaines fortunées.....	212
IV. Europe continentale.....	216
V. Conclusion.....	217

CHAPITRE 13

L'entrepreneuriat féminin après les années 1960 :**une nouvelle frontière féminine (américaine)?**..... 219

I. Entrepreneuses au pays des affaires: les Nord-américaines 220

A. Créatrices..... 220

1. En chiffres 220

2. Profils 222

3. Les mauvaises questions produisent de mauvaises réponses 225

4. Qui étaient les créatrices d'entreprises 228

B. Entreprises familiales anciennes et nouvelles 230

1. Épouses 231

2. Filles... mais pas nécessairement héritières 233

C. La tête contre le plafond de verre – les femmes
dans les grandes entreprises 234

1. Membres de conseils d'administration 234

2. À la direction 236

II. Un autre monde: l'Europe 241

A. Attitudes envers les affaires..... 241

B. En chiffres 242

C. Accès à l'entrepreneuriat 243

D. Modes de recrutement 244

Conclusion de la deuxième partie 249**Conclusion** 253**Références**..... 259**Index** 281

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figure 8.1 Pourcentage des femmes ayant un emploi qui étaient établies à leur compte, Colombie Britannique et Canada, 1901-1951	131
Figure 8.2 Proportion de détenteurs de police d'assurance qui étaient des femmes, par valeur de la police, Angleterre, 1747-1861.....	134
Figure 8.3 Proportion d'entreprises appartenant à des femmes en fonction du capital de départ requis, Angleterre, XVIII ^e -XIX ^e siècles	134
Figure 8.4 Revenu en fonction du type d'emploi, Canadiens et Canadiennes, 1901 (en dollars)	135
Figure 9.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme, Allemagne 1882-1990.....	158
Figure 9.2 Hommes et femmes à leur compte dans l'industrie, l'artisanat et le commerce à Vienne	160
Figure 10.1 Accès à la direction d'une entreprise, femmes allemandes, 1908-1987	177
Figure 13.1 Proportion de femmes en affaires, USA 1950-2008 secteur primaire exclu.....	220
Figure 13.2 Proportion de femmes en affaires, Canada 1950-2008 secteur primaire exclu.....	221
Figure 13.3 Nombre de femmes directrices-générale – <i>Fortune</i> Companies, 1972-2014.....	238
Figure 13.4 Proportion d'employeurs et de personnes à leur compte qui étaient des femmes – pays sélectionnés, 1947-2008, secteurs manufacturiers et des services	243
Figure 13.5 Accès à la direction d'une entreprise, France 2012	244
Figure 13.6 Pourcentage de femmes dans les conseils d'administration	245

Tableau 8.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme en Angleterre, 1772-1900, en %	129
Tableau 8.2 Occupations des femmes noires à leur compte.....	133
Tableau 8.3 Distribution des femmes à leur compte selon leur état marital.....	136
Tableau 9.1 Distribution des femmes en fonction du nombre d'employés – Allemagne	158
Tableau 10.1 Proportion d'entreprises russes dirigées par une femme – tous types d'entreprises.....	167
Tableau 13.1 Entreprises aux mains de Blancs et de minorités aux États-Unis, 1997-2002	221
Tableau 13.2 Entreprises privées – toutes entreprises sauf C-corporations.....	224
Tableau 13.3 Buts des hommes et des femmes à leur compte – É-U, 1991.....	227

INTRODUCTION

A l'heure actuelle, les femmes sont sous-représentées dans le monde des affaires, particulièrement dans les grandes sociétés. Jusqu'en 2010, peu de femmes siégeaient aux conseils d'administration de grandes entreprises (15 % ou moins aux États-Unis, au Canada et au Royaume Uni; moins de 1 % au Japon). Les femmes sont encore plus rares parmi les directeurs généraux, malgré le fait qu'elles soient de plus en plus nombreuses parmi les diplômées en management. Cette sous-représentation a été attribuée à un plafond de verre invisible, bloquant leurs progrès dans la hiérarchie corporative, et au fait qu'elles soient nombreuses à désertier le monde des grandes sociétés pour monter leur propre entreprise. Aux États-Unis et au Royaume-Uni par exemple, le nombre d'entreprises possédées par des femmes a augmenté de 14 % entre 1997 et 2007. En dépit de cette croissance, les femmes restent minoritaires dans le monde des affaires et de l'entrepreneuriat dans la plupart des pays et elles sont généralement à la tête de micro-entreprises (sans employés). Comme on présume que les femmes ont fait de grands progrès vers l'égalité au cours des 150 dernières années, ces chiffres incitent inévitablement à conclure que l'entrepreneuriat au féminin était inexistant avant les années 1960 et l'émergence du féminisme de la deuxième vague, à l'exception des petites commerçantes et autres couturières. Les affaires, comme la politique, sont la dernière citadelle à conquérir.

Les travaux des historiens, toutefois, ne corroborent pas cette supposition. À la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle par exemple, entre 10 et 15 % des négociants européens étaient des femmes. Les historiens n'ont aucune difficulté à trouver des femmes dirigeant de grandes maisons de commerce, présidant à la naissance d'entreprises manufacturières, agissant comme banquières ou conquérant de nouveaux marchés pour leurs produits jusqu'à la fin du XVIII^e siècle. Le monde des grandes entreprises s'accommodait donc sans problème de la présence féminine. Le monde des petites entreprises, par contre, était ambivalent. Au sein des corps de métiers, les hommes n'hésitaient pas avoir recours à la loi pour

évincer les femmes – ou essayer d'accaparer des domaines d'activité traditionnellement féminins. Les femmes étaient reléguées aux micro-entreprises dédaignées par les hommes, comme la vente au porte-à-porte. En revanche, dans les colonies de peuplement telles que l'Amérique du Nord, on faisait facilement place aux entreprises, petites et grandes, des femmes ; l'économie était en expansion et on ne voyait pas en elles des concurrentes.

À l'ère industrielle, c'est une autre histoire. À un moment donné, entre la fin du XVIII^e et le milieu du XIX^e siècle, les femmes de la grande et de la moyenne bourgeoisie auraient disparu du monde des affaires, ne laissant derrière elles que des veuves appauvries gagnant péniblement leur vie dans des micro-entreprises ou des activités typiquement féminines (comme diriger une école de filles). La proportion de femmes chefs d'entreprises aurait suivi une courbe en U, et un faible taux aurait caractérisé la période allant du milieu du XIX^e au milieu du XX^e siècle. L'évolution toutefois ne fut pas uniforme dans l'espace, et l'entrepreneuriat féminin se perpétua plus longtemps dans les régions moins industrialisées, suggérant que leurs activités étaient l'indice d'une économie moins développée.

Les explications pour cette courbe en U sont variées. Les théories de l'entrepreneuriat du XX^e siècle ignorent complètement la question ; les chefs d'entreprises prospères qu'elles décrivent sont tous des hommes, suggérant qu'aux XIX^e et XX^e siècles, le monde des affaires était un univers masculin. Les historiennes des femmes allemandes et autrichiennes notent que les travaux théoriques en allemand sur les affaires et l'entrepreneuriat rendent les femmes d'affaires « impensables ». Werner Sombart (1863-1941), l'un des principaux théoriciens dans ce domaine, décrit les chefs d'entreprise en ces termes en 1909 :

[c]e sont des hommes (pas des femmes) – caractérisés par-dessus tout par une vitalité extraordinaire, et qui exsudent un désir d'agir au-dessus de la normale, un plaisir intense dans le travail, une soif de pouvoir irréprensible [...] des hommes supérieurement dotés sur les plans de l'intellect et de la volonté [...] mais pas très émotifs. Des hommes taillés à la hache. Des hommes intelligents. (Cité dans Lepp 2007 : 91)¹

Le théoricien de l'entrepreneuriat le plus influent fut probablement Joseph Schumpeter (1883-1950). Il établissait une différence entre les « entrepreneurs », les chefs d'entreprises ordinaires et les managers. L'entrepreneur était le « destructeur créatif » qui arrachait l'économie à la routine (Steve Job, fondateur d'Apple, correspond à cette description). Les vrais entrepreneurs sont rares parce qu'il leur faut « des qualités intellectuelles et une volition au-dessus de la normale » pour imposer les changements. L'entrepreneur schumpétérien n'est pas motivé

1. La plupart des citations sont librement traduites de l'anglais.

par le profit, le désir de consommer ou même le statut social, mais par « la volonté de conquête, le besoin soudain de lutter, de prouver sa supériorité sur les autres, le désir de réussir, non pour les fruits du succès, mais pour la réussite elle-même » (Schumpeter 1991 : 65). La créativité, la volonté de domination et de conquête étaient considérées comme des traits exclusivement masculins à l'époque où écrivait Schumpeter (1911-1934). L'entrepreneur était l'ultime alpha mâle et les chercheurs en entrepreneuriat ont admis cette définition. Identifier des femmes, n'importe quelle femme, avec l'entrepreneur de Sombart ou de Schumpeter était quasiment impossible.

Les historiens du monde de l'entreprise se sont moins intéressés à l'identité des dirigeants qu'à ce qu'ils faisaient, et ils ont pris pour argent comptant qu'il s'agissait d'hommes. Il n'est donc pas étonnant que ces historiens ne se soient pas rendus compte que les femmes sortaient de cette sphère d'activité, ou bien qu'ils aient simplement noté le phénomène sans lui donner d'explication. C'est une chose que les théories en histoire du monde des affaires expliquaient d'ailleurs facilement. À la fin du XIX^e siècle, les entreprises familiales qui avaient réussi furent transformées en sociétés par actions, et les membres de ces familles qui étaient à leur tête furent remplacés par des professionnels formés dans ce but. La révolution managériale laissa peu de place aux femmes au sein des entreprises familiales ; on leur refusait, comme aux autres membres, le droit héréditaire de les gérer, et elles ne pouvaient pas obtenir la formation nécessaire pour devenir cadres parce que les écoles de gestion ne les admettaient pas. Une « formation commerciale » pour une femme consistait à apprendre la sténographie, la dactylographie et des notions de comptabilité, et aux États-Unis, une *business woman* était une employée de bureau. La révolution managériale eut par conséquent des conséquences très visiblement différentes pour les hommes et les femmes au sein des entreprises familiales.

La sortie du monde des affaires des femmes de la petite bourgeoisie semblait également facile à expliquer. Les commerçants et artisans aisés étaient de moins en moins enclins à laisser leur femme jouer un rôle visible dans leur entreprise. Ils les gardaient dans l'arrière-boutique, à s'occuper des travaux d'écriture, ou bien ils imitaient les classes supérieures lorsqu'ils s'embourgeoisaient, ou adoptaient l'idéologie du « père soutien de famille » qui se répandait parmi les ouvriers qualifiés ou syndiqués. Les femmes à leur compte se trouvaient de plus en plus confinées aux petites épiceries et merceries de quartier éphémères. Les seules activités haut de gamme encore ouvertes aux femmes étaient la couture et la chapellerie, qu'elles dominaient.

Jusqu'à l'émergence de l'histoire des femmes, ceux qui s'intéressaient aux femmes en affaires devaient se tourner vers les études pionnières d'Alice Clark

(1917) ou d'Ivy Pinchbeck (1933), et pour les États-Unis, d'Elizabeth Dexter (1931), qui décrivent un monde préindustriel ouvert à l'entrepreneuriat féminin, et leur exclusion subséquente. La première génération d'historiennes des femmes adopta généralement l'interprétation d'Alice Clark, qui décrivait une exclusion graduelle des femmes des classes moyennes des activités économiques aux XVII^e et XVIII^e siècles, et l'incompatibilité entre une présence féminine derrière le comptoir ou au bureau avec le « culte de la vraie féminité » ou l'idéal domestique « victorien » censé avoir prévalu durant cette période. La séparation entre le lieu de résidence et l'usine est aussi avancée comme cause de l'exclusion des femmes de la direction ou de la propriété d'entreprises familiales. Ces explications semblent tellement aller de soi qu'elles sont prises pour argent comptant. Un ouvrage de synthèse pour les étudiants de premier cycle publié en 2005 pouvait par exemple affirmer que, « au milieu du siècle, les femmes des classes moyennes commerciales ou manufacturières avaient cessé d'être des participantes actives dans l'entreprise pour devenir des maîtresses de maison » (Fuch et Thompson 2005 : 75).

L'histoire du genre, apparue dans les années 1980, prit ces idées comme point de départ. « Genre » n'est pas un autre terme pour « femme » ou pour sexe, mais un construit social qui définit non seulement les comportements appropriés pour les hommes et les femmes, mais aussi leur nature même – ce qu'un « véritable » homme et une « véritable » femme doivent être. Les historiens adoptent habituellement la définition de Joan Scott selon laquelle « le genre est un élément constitutif des relations sociales basées sur des différences perçues entre les sexes, et [...] un des principaux moyens de signaler des relations de pouvoir » (Scott 1999 : 41-42). Les corps féminins et masculins sont incontestablement anatomiquement différents, et les femmes jouent clairement un rôle différent dans la reproduction humaine. Différentes sociétés ont accordé une importance variable à ces différences physiques. La plupart ont présumé qu'elles devaient aussi refléter des différences entre les capacités intellectuelles et morales des hommes et des femmes (différences perçues), que celles des femmes devaient donc être moindres que celles des hommes, et que par conséquent, les femmes devaient être contrôlées par les hommes (relations de pouvoir). De plus, les normes de genre ne sont uniformes ni dans le temps ni dans l'espace – elles ont une géographie et une histoire – et quand elles changent, les définitions de féminité et de masculinité, ainsi que des activités appropriées à chaque sexe, changent aussi.

Les historiens du genre avaient à l'origine affirmé que la popularité croissante d'une idéologie « des sphères distinctes » fortement politisée avait évincé les femmes du monde des affaires. En France et aux États-Unis, les nouveaux régimes adoptèrent une conception masculinisée des vertus républicaines qui excluait la participation des femmes à la sphère publique. En Grande-Bretagne, le rôle

purement domestique des femmes devint un élément clé de la transformation des « catégories moyennes » (*middling sorts*) en une *classe* sociale – la bourgeoisie – et un élément essentiel de leur identité. Dans l'Allemagne impériale, des rôles genrés polarisés devinrent aussi le moyen de différencier l'identité bourgeoise de celles de la noblesse et des classes inférieures : les hommes de la bourgeoisie faisaient de l'argent, et les femmes étaient cultivées et charitables. Les femmes, fermement placées dans la sphère privée, ne pouvaient plus avoir d'activité économique visible. Le genre et la classe étaient donc co-constitutifs et l'idéologie des sphères distinctes sous-tendait le système politique.

Ces différentes explications à l'absence de femmes à leur compte ou chefs d'entreprise après le milieu du XIX^e siècle étaient crédibles – et c'est peut-être pourquoi les historiens ne firent pas d'efforts pour trouver des femmes en affaires : on ne cherche pas ce qui n'est pas supposé exister. Par conséquent, la recherche sur ces femmes aux XIX^e et XX^e siècles est encore plutôt mince, et distribuée très inégalement dans l'espace. Néanmoins, comme nous le verrons dans les chapitres qui suivent, présumer la disparition de l'entrepreneuriat féminin après 1850 est probablement prématuré.

Experts et chercheurs toutefois ne conjecturent pas leurs théories à partir de rien. Le retrait – voire l'exclusion – des femmes du monde des affaires était plausible parce que l'idéologie des sphères distinctes était dominante dans la plupart des pays occidentaux au XIX^e siècle, au point de marginaliser les alternatives. Cette idéologie pouvait décourager les femmes de s'engager dans des activités « inappropriées » à leur sexe, comme diriger une entreprise ; elle pouvait inciter les femmes qui le faisaient à être discrètes ; elle a pu amener les hommes contemporains qui discutaient d'affaires et d'industrie à ne pas les voir, ou à éviter de les mentionner, ou à trouver des justifications à l'existence de celles qu'ils ne pouvaient ignorer. Tout ceci pouvait entraîner l'invisibilité des femmes dans les sources. Les historiens, suivant les pistes suggérées par ces dernières, ont par inadvertance perpétué ces normes. La courbe en U mentionnée ci-dessus pourrait très bien n'être qu'une résultante des sources : non pas une représentation fidèle de l'expérience des femmes, mais le reflet d'une lecture insuffisamment critique des documents de la part des chercheurs. Pour découvrir l'entrepreneuriat féminin, les historiens doivent résister à l'envie de tirer les conclusions les plus évidentes de leurs sources – l'inexistence de cet entrepreneuriat –, et constamment se demander s'il ne serait pas caché et creuser plus avant.

La seconde branche de l'U est encore plus négligée. Les études historiques sur l'entrepreneuriat féminin au XX^e siècle sont quasi inexistantes, à l'exception de quelques biographies célébrant des femmes « exceptionnelles ». En revanche, législateurs, économistes et experts en gestion ont fini par noter la présence

croissante des femmes en affaires que révélaiient les statistiques officielles. La mondialisation amena aussi ces mêmes personnes à conclure qu'une économie ne peut être concurrentielle que si elle fait appel à tous ses talents – et pas seulement à ceux des hommes. On analysa l'entrepreneuriat féminin et la place des femmes dans les grandes sociétés pour identifier les problèmes et proposer des solutions. Les travaux des experts en affaires et en gestion et, dans une moindre mesure, des économistes, sociologues ou anthropologues effectués sur le sujet depuis les années 1970 sont désormais des sources importantes pour les historiens, puisqu'ils décrivent non seulement la situation d'alors, mais révèlent aussi les perceptions contemporaines sur l'entrepreneuriat féminin et la présence des femmes dans le monde des affaires. Mais il reste un problème : les questions qui intéressent les sciences sociales recourent celles qui intéressent les historiens, mais ne leur sont pas identiques ; en particulier, les sciences sociales semblent indifférentes à la question du changement dans le temps.

Par conséquent, le but de ce volume est de rendre visibles les femmes d'affaires du passé. Il cherche à identifier les facteurs qui ont conditionné leurs activités, la manière dont ces facteurs ont évolué dans le temps et varié dans l'espace, et en particulier, en quoi l'expérience des femmes a différé de celle des hommes.

Les historiens qui veulent appréhender dans son ensemble la place des femmes dans l'entrepreneuriat et le monde des affaires en Europe et en Amérique du Nord pendant une longue période sont confrontés à un certain nombre de défis. Par nécessité, ils doivent utiliser ce que les autres ont écrit sur la question, et le premier problème est d'ordre linguistique. À moins d'être polyglotte (ce qui n'est pas mon cas – je parle deux langues couramment et je peux avec quelques difficultés lire des études historiques dans deux autres), un grand nombre d'études sont inaccessibles – et le problème est pire pour la période récente. Le développement inégal de l'histoire des femmes et du genre représente le second problème. Les Américaines ont été les pionnières dans les deux domaines, qui sont bien développés au Royaume-Uni et en Scandinavie, mais beaucoup moins dans certaines parties d'Europe. Les matériaux sur les femmes en général et celles en affaires en particulier varient considérablement d'un pays à l'autre.

Le troisième défi n'est pas particulier aux historiens. Les « business people » peuvent être des personnes à leur compte, des chefs d'entreprises qu'ils possèdent, ou des cadres de compagnies. Que veut donc dire « être en affaires » ? Qu'est-ce exactement qu'une « firme » ? Un « entrepreneur » ? Les études américaines tendent à réserver le terme « entrepreneur » aux innovateurs et créateurs. Mark Casson, une autorité contemporaine dans le domaine, distingue explicitement l'entrepreneuriat du travail à son compte. Les gens qui simplement travaillent pour leur

propre compte n'ont pas de revenus plus élevés que s'ils se livraient à la même activité contre salaire. Ils gagnent leur vie – et souvent petitement. Mais les statistiques que les chercheurs utilisent pour étudier les activités d'affaires des femmes ne font pas nécessairement la distinction entre les deux groupes. Les Enquêtes emploi menées par l'Organisation internationale du travail (Labour Force Surveys of the International Labour Organization ou ILO), par exemple, combinaient employeurs et personnes à leur compte jusqu'en 1993, et depuis, tous les pays ne font pas la distinction. Et un grand nombre d'études utilisent les expressions « en affaires », « à leur compte » et « entrepreneurs » comme si elles étaient synonymes. Les économistes et les spécialistes des affaires sont presque exclusivement intéressés par les grandes entreprises. Les historiennes des femmes ont critiqué cette approche pour la quasi-absence de femmes dans les travaux en histoire des entreprises, parce que les grandes entreprises appartiennent presque toutes à des hommes et sont gérées par eux. Elles ont reconceptualisé le monde des affaires pour y inclure des activités à très petite échelle, seule manière à leurs yeux de rendre visible la présence des femmes dans ce secteur. Mais il ne faudrait pas tomber dans le travers contraire et supposer trop rapidement que les affaires des femmes étaient par définition petites – ou oublier qu'une grande proportion d'entreprises masculines n'étaient pas très grandes non plus, même si les grandes entreprises l'étaient généralement. De plus, les femmes ont grimpé dans l'échelle corporative au cours des 50 dernières années. Les progrès ont été lents mais réels, et ils semblent aussi irréversibles que les avancées politiques. Ces femmes sont aussi des femmes d'affaires. De plus, « affaires » et « entreprenariat » doivent aussi être historicisés. Les définitions du XXI^e siècle reflètent la notion que l'économie est un système impersonnel, et la recherche du profit, le principal objectif, si ce n'est le seul. Cela n'a pas toujours été le cas et nous devons faire attention de ne pas projeter les buts et aspirations du XXI^e siècle sur des sociétés qui ne les auraient pas approuvés.

Qu'est-ce donc qu'une entreprise? Ma définition d'une entreprise ou firme est celle que l'on trouve dans les manuels de sciences économiques : une entité qui prend des décisions concernant la production et la distribution de biens et services. Cela inclut toutes sortes d'entreprises, de l'entreprise individuelle à la grande société. J'utilise la définition du dictionnaire pour entrepreneur/chef d'entreprise, définition qui ne présume en rien les motivations de la personne, sa manière de conduire ses affaires ou le niveau de ses revenus : une personne qui crée une ou des entreprises et qui prend des risques financiers dans l'espoir d'un profit (Oxford). Les mots clés ici sont risques financiers et profit. La marchande de fruits ambulante prend un risque, celui de ne pas vendre suffisamment pour subvenir à ses besoins par son travail, voire de ne pas récupérer la valeur de son investissement. Ceci m'a amenée à inclure des activités qui ne viennent

pas immédiatement à l'esprit quand on pense « entreprise », comme investir. Il y a de plus en plus d'indications que certaines femmes se contentaient de gérer leur argent et le laissaient générer un revenu prévisible et sans risque, mais que d'autres étaient aussi calculatrices qu'un spéculateur contemporain de Wall Street. Par contre, j'ai laissé de côté les entreprises de mauvaise réputation, comme la tenue d'un bordel, dont la nature « immorale » entraînait des règlementations particulières. Quoiqu'en dise la sagesse populaire, les femmes ont toujours eu des entreprises, de toutes tailles, dans tous les secteurs, comme le reste de cet ouvrage le démontre amplement.

PREMIÈRE PARTIE
LA PÉRIODE MODERNE,
DU XVI^E AU XVIII^E SIÈCLE

CHAPITRE I

LE CONTEXTE

Pour comprendre les activités économiques des femmes durant la période moderne, il faut comprendre non seulement le contexte économique et politique au sein duquel ces activités ont pris place, mais aussi comment ces sociétés voyaient les femmes et définissaient leurs rôles.

Les flux et reflux de l'économie, les transformations technologiques, l'introduction de nouvelles technologies, les variations de l'offre et de la demande pour les biens de consommation, la réorientation des routes commerciales et la naissance de nouvelles régions manufacturières forment la toile de fond de notre histoire. Mais en plus, nous devons garder à l'esprit le fait que les Européens de la période moderne avaient une conception de l'économie très différente de la nôtre; les activités économiques étaient des activités sociales assujetties à des règles morales. Par conséquent, ce qui était considéré comme des activités économiques légitimes pour les femmes dépendait en grande partie des idées concernant leur nature et les rôles qu'elles étaient appelées à jouer dans la société.

I. L'ÉCONOMIE DE LA PÉRIODE MODERNE

A. Trois siècles de changements

Le monde moderne était un monde préindustriel; ni l'usage des machines, ni les usines n'apparurent avant la fin de cette période. Mais ce monde n'était pas statique. Des phases de croissance économique alternaient avec des périodes de décélération et de stagnation, provoquées par des facteurs démographiques, climatiques ou politiques. La période allant de 1450 à 1550-1570 se distingua par une croissance soutenue. Au début du XVI^e siècle, l'économie européenne était en expansion et s'était remise des pestes et des guerres des XIII^e et XIV^e siècles. La croissance démographique avait repris – il y avait environ 65 millions de

personnes en Europe au début du XVI^e siècle et 83 millions un siècle plus tard. Moins de 10 % de cette population vivaient dans des zones urbaines. Cette proportion variait toutefois beaucoup d'une région à l'autre : une personne sur cinq vivait dans une ville en Espagne et en Italie, presque une sur trois aux Pays-Bas (la région formée actuellement par les Pays-Bas et la Belgique), mais seulement une sur vingt en Angleterre. Les villes étaient petites. La plus grande ville européenne, Paris, avait à peu près 225 000 habitants en 1500 ; seules trois autres villes (toutes en Italie) pouvaient s'enorgueillir de plus de 100 000 habitants. Londres en avait environ 50 000, Édimbourg 18 000 et aucune autre ville de Grande-Bretagne ne dépassait les 10 000 habitants.

La fréquence moindre des guerres rendit le commerce au long cours moins risqué, et les denrées se remirent à circuler. Par exemple, les tisserands flamands et italiens transformaient les laines anglaises et espagnoles en draperies de très haute gamme qui étaient exportées dans toute l'Europe. La demande croissante encourageait les marchands à chercher des moyens de ne pas avoir recours aux artisans des villes pour diminuer les coûts, accroître le volume de la production et répondre plus rapidement à l'évolution des goûts de la clientèle. Ils commencèrent à confier la production à des travailleurs ruraux, rassemblant ensuite le produit fini dans leurs entrepôts pour le vendre sur les marchés nationaux et internationaux. Cette forme d'organisation de la production, appelée proto-industrialisation, prit une plus grande ampleur au XVIII^e siècle.

La découverte des Amériques par les Européens de l'Ouest à la fin du XV^e siècle et l'ouverture de routes maritimes vers l'Orient amenèrent sur le marché européen de nouvelles marchandises, ou de plus grandes quantités d'anciens produits (tabac, café, chocolat, thé, épices, porcelaines, soie, coton et teintures). Les Européens, quelquefois avec l'appui de leurs gouvernements, cherchèrent à produire des substituts à ces importations coûteuses. L'arrivée de ces nouveaux produits déclencha une « révolution consommatrice » au XVII^e siècle, et peut-être même plus tôt : de plus en plus de personnes achetaient de plus en plus de choses de plus en plus variées. Les acheteurs étaient moins intéressés par la durabilité qu'autrefois et lui préféraient la nouveauté, voire la mode. Cela fait qu'ils remplaçaient objets ou vêtements plus rapidement et stimulaient la demande pour les produits bon marché. Les colons des Amériques constituèrent aussi un marché grandissant pour la production de leur mère-patrie.

Tout, toutefois, n'allait pas pour le mieux dans le meilleur des mondes. Pression démographique puis épidémies, changements climatiques, inflation élevée et finalement guerres entraînèrent un ralentissement de l'économie dans la deuxième moitié du XVI^e siècle, les faillites des gouvernements français et

espagnol, et finalement la stagnation du XVII^e siècle. De mauvaises récoltes provoquèrent des cycles de famines, d'épidémies et de surmortalité. Des conflits répétés provoquèrent dévastations, augmentations des impôts et lourds emprunts gouvernementaux, du début de la guerre de Trente Ans en 1618 à la fin de la guerre de Succession d'Espagne en 1713. La population européenne chuta d'environ 83 millions en 1600 à 77 millions en 1650 (l'espace allemand perdit environ un quart de sa population pendant la guerre de Trente Ans) avant de regagner le terrain perdu.

Le XVIII^e siècle, par contre, se caractérisa par une croissance soutenue quoiqu'inégalement répartie, et une diversification de l'économie. La deuxième moitié du siècle fut témoin de toute une série de «révolutions» qui ne furent pas toutes politiques. La «révolution démographique» marqua le début de la croissance ininterrompue de la population; la «révolution agricole», marquée par la hausse de la productivité, permit aux paysans de nourrir une population non agricole de plus en plus importante en Angleterre, aux Pays-Bas et dans le nord de la France; la «révolution de la consommation» s'accéléra en conséquence de la «révolution industrielle». Cette dernière se produisit quand femmes et enfants se mirent à produire moins pour l'autoconsommation familiale et plus pour le marché, sur lequel les ménages achetaient de plus en plus ce qu'ils ne produisaient plus eux-mêmes. Ceci augmenta la demande, encouragea les échanges et la croissance économique, ce qui, selon l'historien Jan de Vries, aurait entraîné la «révolution industrielle» plus connue: de nouvelles techniques furent mises au point pour satisfaire cette demande en croissance.

L'impact de ces «révolutions» fut toutefois ressenti de manière très inégale à travers l'Europe. Les États du nord-ouest et leurs colonies en furent les principaux bénéficiaires. En dépit de la reprise des conflits au milieu du XVIII^e siècle, la population européenne passa d'environ 90 millions vers 1700 à environ 129 millions vers 1800, sans compter les 16 millions qui étaient à cette époque établis en Amérique du Nord. Mais même à cette date tardive, pas plus d'un tiers de la population ne vivait en ville, et seules vingt villes européennes avaient plus de 100 000 habitants. Londres était alors la plus grande, avec presque un million, suivie par Paris, moitié moins grande. Pendant toute cette période, le monde des affaires était concentré dans les zones urbaines, et la croissance des villes était à la fois cause et conséquence du développement du commerce et des manufactures.

B. L'économie morale de la période moderne

1. Un monde sans profit ?

Au début de la période moderne, les gens n'avaient pas la même conception de l'économie et du profit que nous. « Économie » vient d'un mot grec, *oikonomia*, qui signifie « gestion de la maisonnée », et le terme avait encore ce sens au début de notre période. Sa signification et son champ d'application s'élargissent graduellement pour inclure les activités économiques de l'État, perçu comme une large maisonnée (économie politique). C'est pourquoi en 1536 le roi de France François I^{er} accorda à deux marchands un monopole pour la fabrication de la soie, qui diminuerait la dépendance du royaume envers les importations. L'écrivain espagnol Pedro Fernandez Navaretto établit un parallèle explicite entre maisonnée et État en 1626 en affirmant que « les royaumes ne sont rien d'autre qu'une large famille étendue » (Vincente 1996 : 27). Naturellement, le père de cette famille était le souverain. À cette époque, l'économie n'était pas envisagée comme un système autonome gouverné par des forces impersonnelles et réifiées comme « le marché », ainsi que le feront les économistes du XX^e siècle, mais comme une somme d'activités distinctes inscrites dans un système social et moral.

Par conséquent, les activités économiques devaient être subordonnées à des impératifs sociaux et moraux. La concurrence et la recherche du profit, ressorts fondamentaux du monde des affaires au XXI^e siècle, étaient vues avec suspicion, quand elles n'étaient pas dénoncées sans ambages comme les immorales manifestations des péchés cardinaux qu'étaient la convoitise et l'avarice. Chacun devait se satisfaire d'un revenu approprié à sa position sociale. La société était une hiérarchie établie par Dieu, où la place de chacun était déterminée par les circonstances de sa naissance ; la compétition économique et la recherche du profit pouvaient potentiellement miner cette hiérarchie. Les penseurs du début de la période moderne croyaient également que la demande n'était pas élastique ; une fois que les gens avaient gagné assez d'argent pour se procurer le panier habituel de denrées, ils cesseraient de travailler. Il était donc nécessaire que les travailleurs soient pauvres, parce que tout le monde « savait » que seule la faim pouvait inciter le menu peuple à travailler.

Les États par contre pouvaient et devaient entrer en compétition les uns avec les autres sur les plans militaire et économique. Un groupe de penseurs économiques appelés mercantilistes prit forme au XVII^e siècle ; ils affirmaient que la richesse et la puissance d'un État dépendait de sa capacité à avoir une balance commerciale excédentaire, c'est-à-dire à exporter plus qu'il n'importait. Ceci justifiait une vigoureuse intervention de l'État dans la vie

économique pour augmenter les exportations et réduire, voire interdire, les importations. On croyait aussi que la consommation domestique, qui diminuait le volume de biens et denrées domestiques pour l'exportation et encourageait l'importation de produits exotiques, appauvissait l'État en vidant ses caisses, et qu'elle devait donc être contrôlée.

2. *Mais un monde réglementé*

Par conséquent, les autorités locales, régionales et nationales contrôlaient et réglementaient constamment les activités économiques en général, et le commerce en particulier, et cette supervision était vue non seulement comme désirable, mais même comme nécessaire. Ne pouvait donc pas se mettre à son compte qui le voulait, ni comme il (ou elle) le voulait.

a. Gouvernements municipaux – Au minimum, les conseils municipaux supervisaient les activités économiques qui se déroulaient sur leur territoire. Ils se préoccupaient d'abord des questions d'hygiène publique, de pureté des aliments et de coût de la vie. Mais ils pouvaient aussi placer une limite aux profits qu'un artisan ou un boutiquier pouvait réaliser – ou tout simplement imposer un prix maximum pour les produits de première nécessité pour qu'ils restent accessibles au plus grand nombre.

Quelquefois, les autorités municipales voulaient exercer leur contrôle sur les personnes engagées dans l'artisanat ou le commerce. Elles pouvaient exiger de celles-ci qu'elles aient droit de bourgeoisie (ou droit de cité) dans la ville (en Angleterre, on disait qu'elles avaient la franchise de la ville – *the freedom of the city*). Les personnes qui ne l'avaient pas étaient limitées au travail non qualifié, au très petit commerce et au service domestique. Le droit de bourgeoisie était héréditaire, mais il pouvait aussi être accordé à ceux, voire à celles, qui avaient terminé un apprentissage reconnu dans un des corps de métiers de la ville, même si leur père n'en avait pas été bourgeois. Dans bien des endroits, on pouvait aussi acheter sa bourgeoisie, mais les prix variaient énormément d'un endroit à un autre. Les femmes héritaient du statut de leur père. Dans certaines villes, elles perdaient leur droit de bourgeoisie si elles épousaient un non-bourgeois; dans d'autres, au contraire, leur mari pouvait acheter sa bourgeoisie au rabais. Tout dépendait des règlements municipaux. Les femmes acquéraient automatiquement le droit de bourgeoisie quand elles épousaient un homme qui en jouissait. Le droit de bourgeoisie entraînait généralement des droits civiques, comme celui de prendre part aux élections des échevins là où il y avait des conseils municipaux élus – mais seulement pour les hommes. Les bourgeoises n'étaient pas des citoyennes municipales actives.

b. Les corps de métiers (corporations/ guildes) – Les corporations pouvaient ajouter des restrictions supplémentaires aux activités artisanales ou commerçantes. C'étaient des associations professionnelles fermées qui avaient une multitude de fonctions religieuses, économiques et politiques, apparues d'abord dans les villes du nord de la France au XI^e siècle, et qui avaient rapidement essaimé dans les Pays-Bas méridionaux, dans l'espace allemand et en Angleterre, et que l'on pouvait aussi trouver en Espagne, en Italie, et plus tard en Suède, Autriche et Pologne. Mais elles ne furent pas organisées dans le sud de la France ou dans les Pays-Bas du nord (le royaume des Pays-Bas actuels) avant les XVI^e et XVII^e siècles.

Lorsqu'elles étaient reconnues par les autorités locales ou centrales, les corporations jouissaient d'un monopole sur la production de denrées ou d'objets, ou la prestation de services sur un territoire qui leur était spécifique (généralement celui de la ville). Elles avaient le droit d'adopter des règlements spécifiant qui pouvait exercer le métier, où et comment, ainsi que d'établir des critères obligatoires de qualité. Le but officiel des règlements était d'empêcher les maîtres de se faire concurrence pour répondre à une demande qui était vue comme non élastique, et maintenir la qualité des produits finis. Les corporations pouvaient jouir de droits de police étendus pour s'assurer que les règlements fussent respectés, et elles avaient le droit de fermer les ateliers clandestins, saisir ou détruire leurs outils, matériaux et produits finis. Finalement, elles combattaient énergiquement ceux, corporations concurrentes comprises, qui selon elles empiétaient sur leurs privilèges.

Les corporations étaient des organisations hiérarchiques. On y entrait d'abord comme apprenti non rétribué pour un nombre d'années variables (sept ans en Angleterre à partir du XVI^e siècle). Les apprentis vivaient chez leurs maîtres. Une fois leur apprentissage terminé, ils devenaient compagnons (quelquefois appelés ouvriers) et recevaient des gages. Les maîtres ne pouvaient engager que des ouvriers membres de leur corporation. Les compagnons ne pouvaient travailler que pour des maîtres de celle-ci. Pour accéder à la maîtrise, le compagnon devait produire un chef-d'œuvre approuvé par les maîtres-jurés du corps de métier, payer un droit d'entrée et jurer d'en respecter les règlements (d'où le terme « jurande » utilisé dans certaines régions pour désigner les corporations). Il avait alors le droit d'ouvrir son atelier, de se marier, de prendre des apprentis et d'engager des compagnons. On dispensait généralement les fils de maîtres du placement en apprentissage formel (mais non du chef-d'œuvre), et ceux-ci payaient généralement un droit d'entrée moindre. À partir du XVI^e siècle, on pouvait aussi, dans certaines villes, en particulier en France et en Angleterre, acheter sa maîtrise. Les corporations donnaient à leurs membres une identité, définissaient leur place dans la hiérarchie sociale, de même que leurs fonctions,

responsabilités et privilèges – qui pouvaient aller jusqu'à l'exercice de droits politiques, ce qui renforçait leur caractère masculin.

À quelques exceptions près, les corporations étaient des associations d'hommes, et les femmes qui en étaient membres l'étaient généralement indirectement. Au Moyen Âge, certaines corporations anglaises, françaises, espagnoles, allemandes, ou hollandaises avaient permis à un petit nombre de filles d'entrer en apprentissage, et admis des femmes comme membres. Environ 10 % des apprentis des corporations londoniennes médiévales étaient des filles ; cinq des 101 corporations parisiennes du XIII^e siècle étaient exclusivement féminines (toutes dans les métiers de la soie) et vingt étaient mixtes. Les corporations féminines étaient supervisées par un homme, mais les femmes membres des corporations mixtes pouvaient faire partie des conseils corporatifs ou être maîtresses-jurées (chargées de faire respecter les règlements). Elles n'étaient pas non plus cantonnées à des métiers « féminins » ; il y avait des boulangères et des bouchères, des « maréchaux-ferrants » et des meunières tout comme des chaudronnières.

Cologne à la fin du Moyen Âge est connue pour ses corporations féminines. Au début du XV^e siècle, seuls les tailleurs, coupeurs d'étoffe et bourreliers restreignaient l'accès des femmes à leur métier. Les fileuses de fil et celles d'or furent incorporées en 1397, celles de la soie en 1437 ; quoique ces corporations fussent exclusivement féminines, elles étaient codirigées par des femmes et des hommes ; celles-ci n'avaient aucun pouvoir politique, contrairement aux corporations d'hommes. Les femmes qui en faisaient partie étaient membres de familles de négociants, responsables de la production des marchandises que leur famille exportait. Entre 1437 et 1504, 78 des 113 maîtresses fileuses de soie étaient épouses ou veuves d'un marchand de soie brute ou transformée. Un nombre non négligeable d'entre elles étaient ou avaient été mariées non seulement à un marchand, mais à un membre du conseil municipal de Cologne, et elles faisaient partie de l'économie capitaliste émergente.

Mais la grande majorité des corps de métiers n'acceptait pas d'apprenties, et donc les femmes ne pouvaient devenir maîtresses en leur nom propre. Néanmoins, les femmes avaient des rôles à jouer au sein des corps de métier. Les épouses de maîtres géraient un ménage qui pouvait inclure les apprentis et compagnons de leur mari. On s'attendait aussi à ce qu'elles l'aident dans son métier s'il exerçait celui-ci à la maison, et par conséquent, elles avaient la possibilité de l'apprendre. En général, les hommes se concentraient sur la production et les femmes sur les activités commerciales : elles achetaient les matières premières, tenaient les comptes, payaient les ouvriers et vendaient les produits finis soit à l'atelier, soit sur le marché.

Dans beaucoup d'endroits, on présupposait que les filles apprenaient le métier de leur père, et les servantes étaient aussi mises au travail dans les ateliers, mais ni filles, ni épouses, ni servantes ne recevaient de reconnaissance formelle pour leurs qualifications.

Leur formation pouvait toutefois être reconnue de manière indirecte ; dans la plupart des localités, les veuves avaient le droit de continuer l'activité de leur mari, de garder ses apprentis, et même d'en prendre de nouveaux. Mais ces veuves de maîtres ne pouvaient pas participer aux assemblées corporatives, y voter ou occuper une position d'autorité au sein du corps de métier.

c. Gouvernements régionaux et centraux – Les pouvoirs des corporations n'étaient ni uniformes ni statiques. Ils variaient d'un endroit à l'autre, et évoluèrent au fil des années. Dans certaines parties des Pays-Bas méridionaux et d'Allemagne, les corps de métier furent pour un temps si puissants qu'ils contrôlaient le gouvernement municipal. L'Allemagne du sud était une région d'États faibles et de corporations puissantes. L'Allemagne n'était pas un État unifié, mais un rassemblement de douzaines d'États indépendants de taille variable et de villes libres d'Empire, et cet espace souffrit beaucoup de la guerre de Trente Ans. Pour survivre, beaucoup de ces États octroyèrent à des corps constitués locaux (corps de métiers, conseils municipaux, tribunaux locaux) des pouvoirs de réglementation très étendus en échange d'argent et de soldats. À partir du XVI^e siècle, les corporations et gouvernements du sud de l'Allemagne firent usage de ces pouvoirs pour réglementer étroitement non seulement la production et la distribution des biens, mais aussi tous les aspects de la vie des gens : où ils pouvaient habiter et avec qui, avec qui ils pouvaient se marier, comment ils pouvaient s'habiller et quels biens de consommation ils pouvaient acheter. Par le biais de ces multiples règlements, les autorités locales contrôlaient les revenus des gens et la manière dont ils pouvaient les dépenser. Quoique critiqués par les penseurs politiques et les philosophes du XVIII^e siècle, les corps de métiers allemands préservèrent leurs pouvoirs jusqu'à la première moitié du XIX^e siècle (ils furent abolis en 1795 dans la Rhénanie conquise par les Français et au coup par coup ailleurs).

Ailleurs, l'État réussit à concentrer le pouvoir entre ses mains au détriment des autorités locales et prit le contrôle des corporations. Ce fut en particulier le cas de celles qui avaient été fondées aux XV^e et XVI^e siècles. Elles étaient dépourvues de pouvoirs politiques et leurs statuts ainsi que les modifications à ceux-ci devaient être approuvés par une autorité extérieure. À Leyde, les corps de métiers étaient interdits et le gouvernement municipal créa des organisations professionnelles dont on était automatiquement membre. En France, le gouvernement royal chercha systématiquement, et réussit généralement, à étendre ses pouvoirs

au détriment des corps locaux ou régionaux. Il affirma son autorité sur les corporations et les utilisa comme instruments de contrôle social, rouages d'un développement économique planifié et source d'impôts. Au XVI^e siècle, il interdit aux municipalités de créer des corporations ou d'approuver leurs statuts, se réservant ce pouvoir. Dans le sud de la France, il fit pression sur un grand nombre de confraternités (associations d'artisans à des fins religieuses) pour qu'elles se transforment en corporations ou jurandes aux XVI^e et XVII^e siècles. En 1674, un édit royal obligea artisans et commerçants indépendants à s'agrèger à un corps de métier existant ou à en créer un s'ils exerçaient leurs activités dans une ville où il existait des corporations. On ne s'empressa pas d'obéir à cet édit. Le gouvernement ne réussit pas non plus à incorporer les nouveaux métiers de plus en plus nombreux qui apparaissaient à l'époque et, après 1691, il se contenta de les assujettir à des règlements généraux. Au XVIII^e siècle, comme en Allemagne, on accusa les corporations d'être des obstacles au progrès économique et des entraves au droit de travailler. En 1776, le gouvernement français tenta de les abolir mais dut faire marche arrière face à une violente opposition à cette mesure. Les corporations françaises furent abolies pendant la Révolution, en 1790.

Les corporations pouvaient aussi perdre graduellement leurs pouvoirs, comme en Angleterre, où elles furent minées au coup par coup et sans plan préétabli pendant cette période par le manque d'appui du gouvernement et des tribunaux. The *Statute of Artificers* de 1653 limitait le nombre d'apprentis qu'un maître pouvait avoir (proportionnel au nombre de compagnons), et limitait ainsi le nombre d'artisans. Mais il permettait aussi à ceux qui avaient terminé leur apprentissage et obtenu la franchise de la ville d'aller exercer leur métier où bon leur semblait, sauf à Norwich et à Londres où la permission de la corporation locale était requise. Les pouvoirs de police des corporations et l'interdiction faite aux maîtres d'engager des ouvriers non-membres de la corporation furent remis en question par une décision des tribunaux en 1699. Une loi de 1614 permit aux personnes qui avaient fini leur apprentissage de s'agrèger à n'importe quelle corporation de la ville. Ceci explique pourquoi la Compagnie londonienne des merciers était composée en majorité de personnes exerçant un autre métier. À Londres, la juridiction des corporations, appelée *Livery Companies*, ne s'étendait pas au-delà de l'enceinte du Moyen Âge où vivaient et travaillaient de plus en plus de gens. Cela contribua à leur affaiblissement, de même que le Grand incendie de Londres de 1666. Par conséquent, le nombre de membres des Compagnies déclina et leurs fonctions charitables et caritatives prirent de plus en plus d'importance, au détriment de leurs fonctions économiques. À la fin des années 1670, les *Livery Companies* admettaient quelque 2100 personnes à la franchise par an, mais seulement 1250 au milieu du XVIII^e siècle et

quelque 950 dans les années 1760 à 1790. Le *Statute of Artificers* et les apprentissages formels furent abolis en 1814, et les corporations peu après, quoique les *Livery Companies* perdurèrent jusqu'au milieu du siècle.

II. LES FEMMES PENDANT LA PÉRIODE MODERNE

Les femmes étaient assujetties aux mêmes règlements économiques locaux et extra-locaux que les hommes, mais le sens que leurs contemporains donnaient aux différences sexuelles créaient des contraintes supplémentaires, et les possibilités pour elles de s'établir à leur compte était autant déterminées par des facteurs culturels et légaux que par leurs aptitudes et leur désir de le faire.

A. La nature féminine

Les sociétés médiévales et modernes considéraient que les femmes étaient des créatures inférieures et défectueuses, physiquement faibles, moins intelligentes, moins rationnelles, et par conséquent moins capables de contrôler leurs passions et plus portées à l'immoralité sexuelle que les hommes. Pour le bien de leur âme et de la société, elles devaient être contrôlées par les hommes. Mais elles n'étaient pas un « sexe opposé » fondamentalement différent des hommes, simplement une version très imparfaite de ceux-ci, et par conséquent, les distinctions que l'on fera plus tard entre des aptitudes féminines et masculines innées n'existaient pas : la broderie et la couture tailleur étaient des métiers d'hommes par exemple, et des femmes travaillaient le métal ou étaient maréchaux-ferrantes.

B. Les femmes, êtres subordonnés

À moins qu'elles n'entrent au couvent (option qui n'était plus possible dans les pays qui devinrent protestants après le milieu du XVI^e siècle), le destin des femmes était de se marier – et le mariage les plaçait sous l'autorité d'un homme. Au Moyen Âge, les femmes mariées avaient pu régulièrement être les représentantes de leur mari. Au XVI^e siècle, elles avaient perdu les capacités légales qu'elles avaient pu avoir auparavant – et dans la *Common Law* anglaise, elles cessaient simplement d'exister, leur personne légale étant absorbée par celle de leur mari (ce qui s'appelait la « couverture », *coverture* en anglais, et elles étaient identifiées comme *feme covert*). Une épouse ne pouvait ni gérer ses biens ni en disposer, faire de contrat, intenter une action en justice ou en être l'objet, ou faire un testament sans la permission de son mari ou d'un juge. Son mari pouvait disposer de ses revenus comme il le jugeait bon et quelle qu'en soit la source. Sur le continent, les femmes pouvaient préserver un peu d'indépendance en se réservant des droits par contrat de mariage, ou en se mariant en séparation de biens, mais

elles ne pouvaient pas échapper à la puissance maritale – seuls leurs biens étaient protégés. Ceci n'était pas possible en *Common Law*, qui ne reconnaissait pas la validité des contrats de mariage. Toutefois, les Anglaises pouvaient protéger leurs intérêts de manière indirecte, en ayant recours à des accords prénuptiaux (*marriage settlement*) ou à des fidécimmis (*trust*) garantis par les règles de l'*Equity*, ou à des cautions (en *Common Law*).

Dans la plupart des États européens (Angleterre, Écosse, France, Pays-Bas par exemple) et leurs colonies, les femmes célibataires majeures (normalement à 25 ans) et les veuves jouissaient de la personnalité légale et étaient libres de gérer leurs affaires comme elles l'entendaient ; elles pouvaient acheter, vendre, contracter, poursuivre ou être poursuivies en justice. Toutefois, l'Allemagne, certains cantons suisses et la Scandinavie introduisirent la tutelle universelle des femmes (tutelle sexuelle). Elles restaient sous l'autorité d'un homme (père, époux ou tuteur) toute leur vie, peu importe leur âge, leur fortune ou leur statut marital (célibataire ou veuve) – la tutelle sexuelle ne fut abolie qu'au XIX^e siècle).

C. Les commerçantes et le droit

Il était difficile pour une femme soumise à la puissance maritale de s'adonner à une activité commerciale indépendamment de son mari, puisqu'une personne en affaires doit être capable de contracter, donner caution si nécessaire, se présenter devant les tribunaux pour recouvrer des paiements ou faire exécuter des contrats, et être poursuivie si elle ne remplit pas ses obligations. Difficile mais pas impossible. Pour commencer, beaucoup de petites gens ne prêtaient guère attention aux restrictions légales. Les archives judiciaires fourmillent d'exemples de femmes mariées qui agissaient seules. En second lieu, les codes de lois ne sont jamais totalement cohérents, et la jurisprudence (la manière dont le droit est appliqué par les tribunaux) introduisait des contradictions supplémentaires que le peuple exploitait avec un remarquable degré de compétence. Certaines juridictions accordaient un statut spécial aux femmes commerçantes. Appelées *feme sole traders* en Angleterre, marchandes publiques en France, *Kauffrau* en Allemagne et *openbaar Koopvrouw* aux Pays-Bas, ces femmes pouvaient commercer comme si elles n'étaient pas mariées. Ce relâchement des règles n'avait toutefois pas pour but l'émancipation des femmes de l'autorité de leur mari ou de leur tuteur, mais de permettre à leurs créanciers de les citer devant les tribunaux pour non-paiement de leurs dettes.

D. Les droits des femmes à la propriété

Le commerce et l'artisanat requéraient aussi la possession de biens : local, outils, argent pour acheter les matières premières ou un inventaire de marchandises

à revendre. Les biens hérités étaient une source importante de capital pour les hommes comme pour les femmes – mais là non plus, les femmes n'étaient pas les égales des hommes. Les droits des filles à l'héritage, en particulier en ce qui concernait les immeubles, variaient d'un endroit à l'autre : dots dans le sud de la France, en Italie et en Normandie, stricte égalité indépendante du sexe et du rang de naissance dans la Coutume de Bretagne et celle de Paris (cette dernière étant en vigueur dans une grande partie du royaume et dans les colonies françaises d'Amérique du nord), primogéniture masculine dans le cas des immeubles et part égales dans le cas des meubles en *Common Law*, et double part pour le fils aîné en Nouvelle-Angleterre. Selon leur lieu de résidence, l'héritage plaçait donc entre les mains des filles plus ou moins de bien et différents types de biens.

Le droit des veuves à une part des biens du ménage variait aussi, et cela avait un impact immédiat sur leur capacité de poursuivre l'activité de leur mari. La *Common Law* anglaise leur attribuait un douaire : le revenu d'un tiers des immeubles de leur mari et la possession d'un tiers de ses meubles. Les conventions prénuptiales en *Equity* pouvaient spécifier ce qui reviendrait à la veuve, et cette part pouvait être plus importante que celle qui leur serait revenue en *Common Law*, mais seules les personnes qui avaient beaucoup de biens au moment du mariage avaient recours à ces accords.

La communauté de biens était généralement la norme dans les régions de droit coutumier en Europe continentale ainsi que dans les colonies françaises et espagnoles d'Amérique et parmi les colons hollandais de New York. La communauté se composait des biens meubles possédés au moment du mariage et de tous les biens acquis subséquentement – mais les conjoints pouvaient la modifier par contrat de mariage. Au décès de l'un ou l'autre des conjoints, la moitié de la communauté était distribuée à ses héritiers et le survivant restait propriétaire de l'autre. On considérait que mari et femme avaient contribué également à l'enrichissement du ménage et donc avaient droit à une part égale lors de la dissolution du mariage. Les veuves regagnaient le contrôle des biens qui avaient été identifiés comme leur appartenant dans leur contrat de mariage et de tout ce dont elles avaient hérité. Elles pouvaient refuser leur part de la communauté si celle-ci était insolvable. Le régime dotal, lui, reposait sur la séparation de biens. Les dots étaient mises à la disposition du mari, mais devaient être rendues à la veuve par ses héritiers quand il décédait. La séparation de biens était avantageuse pour les femmes qui avaient une boutique ou un atelier séparément de leur mari (elles pouvaient légalement gérer ces biens), mais beaucoup moins pour celles qui travaillaient avec lui, puisqu'elles contribuaient à l'accroissement de ses biens sans pouvoir prétendre à une part de ceux-ci.

Toutefois, les droits des femmes à la propriété variaient plus en droit qu'en pratique. Quand les stipulations du droit n'étaient pas satisfaisantes ou ne répondaient pas aux besoins des gens, ceux-ci étaient très compétents pour découvrir les points faibles et les contradictions du droit et les exploiter. Même les gens peu instruits étaient très capables de manipuler le droit – et en Angleterre, ils pouvaient jouer sur le pluralisme juridique : on avait recours de manière très opportuniste aux tribunaux de *Common Law*, ecclésiastique, municipaux ou d'*Equity* et les femmes (et les hommes) choisissaient le type de tribunal où ils avaient le plus de chance d'obtenir satisfaction. De leur côté, les colonies nord-américaines étaient disposées à s'écarter des prescriptions légales qui ne satisfaisaient pas leurs besoins, et on y tenait pour acquis que les femmes puissent prendre la place d'un mari absent ou incapable d'agir.

E. Le devoir de travailler

Les femmes n'étaient pas supposées être économiquement dépendantes de leur mari – ou bien elles apportaient suffisamment de biens à leur mariage pour subvenir à leurs besoins sans avoir à travailler comme lui, ou elles devaient gagner leur vie. Pendant la période moderne, il n'y avait pas de « sphères distinctes » – une sphère publique englobant les activités économiques et politiques et réservée aux hommes, et une sphère domestique réservée aux femmes. Le travail et les soins du ménage appartenaient à la même sphère jointe, gouvernée par le mari et père. Les femmes géraient la maison, cultivaient un jardin, élevaient des animaux, préservaient et préparaient la nourriture ; elles confectionnaient linge de maison et vêtements ; et elles aidaient leur mari dans ses activités ou gagnaient de l'argent par elles-mêmes. Les penseurs contemporains insistaient beaucoup sur le fait qu'un ménage était un projet à deux et qu'il incombait aux deux parents d'assurer son bien-être et d'élever les enfants. Les femmes n'étaient pas non plus confinées à l'espace domestique : elles allaient chercher de l'eau à la fontaine, lavaient le linge au lavoir et achetaient aliments et autres marchandises au marché. Toutefois, si les activités des hommes étaient considérées comme du « travail » et continuaient à définir leur identité, surtout s'ils appartenaient à un corps de métier, les activités des femmes étaient simplement leur devoir. Les hommes pouvaient se définir en tant que citoyens et travailleurs qualifiés. Leurs femmes par contre étaient simplement des femmes qui avaient de l'ouvrage. Leur identité était déterminée par leur relation avec un homme.

Les femmes n'étaient pas non plus supposées concurrencer économiquement les hommes, mais elles devaient leur prêter assistance ou être leur complément. Les activités économiques auxquelles elles pouvaient s'adonner dépendaient de leur place dans la hiérarchie sociale. Les femmes du menu peuple étaient généralement reléguées aux travaux perçus comme ne demandant pas de savoir-faire

poussé et au petit commerce, ou, comme l'a dit Mary Prior, le travail des femmes était ce que les hommes ne voulaient pas faire. Les femmes des classes plus élevées étaient les adjointes de leur mari, les remplaçant lorsqu'ils étaient absents ou dans l'incapacité de travailler, et garantissaient la continuité de l'entreprise familiale à travers les générations. Quand elles traversèrent l'Atlantique pour contribuer à la colonisation de l'Amérique du Nord, elles se joignirent à la construction de nouvelles sociétés qui avaient besoin que tous et toutes contribuent, et qui étaient disposées à contourner les normes de genre pour atteindre leur but – ou tout simplement pour survivre.

CHAPITRE 2

LES ARTISANES

Les historiens ont longtemps avancé l'argument que la place des femmes dans l'économie s'était détériorée à la fin du Moyen Âge et pendant la période moderne. Le patriarcat se serait intensifié, comme le démontrent les restrictions apportées de façon croissante aux droits des femmes. D'autre part, les difficultés économiques de la fin du XIV^e et du début du XV^e siècles auraient amené les corps de métiers à chercher à diminuer la concurrence et protéger le gagne-pain de leurs membres (masculins). Il devint plus difficile pour les compagnons d'accéder à la maîtrise, les femmes perdirent de leurs privilèges – et dans certains cas furent exclues de métiers qu'elles exerçaient depuis longtemps. L'expansion du capitalisme et l'acquisition de pouvoir politique par les corps de métiers ont aussi pu avoir un impact négatif sur la présence des femmes dans l'artisanat.

Et en effet, les femmes semblent avoir laissé une moindre empreinte dans les métiers qualifiés au XVI^e siècle et au début du XVII^e siècle qu'au Moyen Âge. Les travailleuses de la soie parisienne n'existaient plus en 1500 et les corps de métiers mixtes auraient progressivement marginalisé les femmes avec l'appui des autorités royales. Les corporations féminines de Cologne disparurent aussi au cours du XVI^e siècle, pour des raisons mal connues. Les corps de métier anglais cessèrent d'accepter des apprenties. Entre 1600 et 1800, 1 % seulement des enfants placés en apprentissage auprès d'une des *Livery Companies* londoniennes étaient des filles (mais la proportion variait énormément d'un métier à l'autre, de 0 % dans huit compagnies à 44 % chez les épingliers). À Bristol, seulement 3,3 % des enfants placés en apprentissage entre 1542 et 1582 étaient des filles, et seulement 2,2 % entre 1600 et 1645. Les filles de la deuxième cohorte étaient plus susceptibles d'apprendre la gestion d'un ménage ou l'un des métiers enseignés à l'hospice des pauvres, comme le tricot, la couture ou la fabrication des boutons. Leur contrat ne leur garantissait plus le paiement

d'un pécule à la fin de leur apprentissage en vue de l'obtention de la franchise de la ville. Les possibilités pour les femmes de devenir artisanes en leur nom propre avaient donc apparemment décliné.

Les historiens commencent à remettre cette interprétation en cause. Tout d'abord, le durcissement du droit envers les femmes peut refléter une intensification du patriarcat, ou un combat d'arrière-garde contre la tendance opposée, dans le but de « remettre les femmes à leur place ». L'historien John Collins note que, bien que la position légale des femmes se fût détériorée en France aux XVI^e et XVII^e siècles, leur présence dans le monde des affaires semble avoir augmenté, et il avance l'hypothèse que le premier fait ait été en réalité une conséquence du second. D'autres facteurs facilitaient l'entrée des femmes dans l'artisanat et le commerce, et de plus, un contrôle plus étroit des autorités municipales ou de l'État n'avait pas inévitablement de conséquences négatives pour les femmes, les buts de l'État ne coïncidant pas nécessairement avec ceux des corps de métiers.

I. LE RÔLE DES INSTITUTIONS

A. L'Allemagne – un univers de corps de métiers puissants et de gouvernements décentralisés

L'ancien consensus selon lequel les femmes ont été marginalisées parmi les artisans et même les petits commerçants par de puissantes corporations et des autorités civiles qui se méfiaient d'elles semble applicable à l'Allemagne du sud. Dans cette région, la possibilité pour les femmes de vivre d'un artisanat ou du commerce diminua au cours des siècles. Quand les maîtres les plus riches et les marchands cherchèrent à élargir le champ de leurs activités en engageant des travailleurs ruraux non-membres de corporations, les maîtres pauvres et les compagnons réagirent à cette situation en durcissant les règlements corporatifs pour prévenir la concurrence d'ateliers ayant une femme à leur tête ainsi que celle des travailleuses. Leurs buts rejoignaient ceux des autorités locales qui se méfiaient fortement des « femmes sans maîtres » – des femmes qui ne faisaient pas partie d'une maisonnée ayant un homme à sa tête. Elles considéraient que ces femmes étaient des causes de désordre. Les guerres, qui poussèrent de nombreuses femmes – veuves, épouses de soldats ou paysannes déplacées – à chercher refuge en ville aggravèrent la situation.

Maîtres et compagnons avaient des raisons différentes de dissuader les femmes d'exercer le même métier qu'eux. À partir du début du XVI^e siècle, les maîtres tirèrent avantage de la révision des statuts de leurs corps de métiers pour étendre leur juridiction sur des métiers jusque-là libres, les réservant à leurs

seuls membres. Les corporations de tisserands cherchèrent à empêcher les femmes de tisser les étoffes étroites, ce qu'elles avaient toujours fait, en prétendant que les maîtres tisserands tiraient le gros de leurs revenus de cette production, et ils réussirent à interdire aux filles l'apprentissage de ce métier. Le tricot, introduit en Europe au XVI^e siècle, était initialement un métier libre, mais quand le marché des étoffes se contracta, les tisserands se mirent à tricoter et cherchèrent à monopoliser l'activité. Le métier à tricoter, importé d'Angleterre au XVII^e siècle, fut réservé aux hommes. Les femmes durent se contenter de tricoter à la main des gants, travail moins rémunérateur. Les corporations de tailleurs ne cherchèrent pas à déloger les lingères, au métier libre mais mal payé ; mais ils cherchèrent à les cantonner à la confection de vêtements faits de matériaux bon marché, ou à la réparation et au recyclage de vieux vêtements.

Les maîtres qui avaient été désireux de prendre le contrôle de métiers libres l'étaient peut-être moins d'exclure les femmes de leurs ateliers : filles et servantes constituaient une main-d'œuvre bon marché. Les compagnons, eux, voyaient en elles des voleuses de travail. Au XVII^e siècle, il était devenu impossible à un compagnon d'accéder à la maîtrise, à moins d'être le fils ou le gendre d'un maître, ou d'épouser une veuve de maître. Les compagnons à vie fondèrent leurs propres corporations et cherchèrent à diminuer le nombre de travailleurs en s'attaquant aux femmes. Au XVI^e siècle, ils obtinrent l'exclusion des servantes des ateliers. Puis ils se tournèrent contre les filles de maîtres, qui jusque-là avaient pu travailler dans l'atelier de leur père, apprendre le métier et ensuite l'exercer elles-mêmes. Finalement ils attaquèrent les privilèges des veuves : une veuve qui gardait un atelier ouvert bloquait la promotion d'un compagnon. On réduisit à un ou deux ans la durée pendant laquelle une veuve pouvait continuer l'activité de son mari ; on leur interdit d'avoir des apprentis ; on leur interdit d'engager des compagnons (ou au contraire, on les obligea à le faire, mais comme les compagnons revenaient chers, les veuves à la tête de petits ateliers ne pouvaient pas leur payer les salaires réglementaires et étaient obligées de fermer boutique). Les compagnons justifiaient leurs exigences en affirmant que les femmes, qui n'avaient pas été officiellement apprenties et qui combinaient métier et soins du ménage, étaient incompetentes. Au XVII^e siècle, ils allèrent même jusqu'à affirmer que, par nature, les femmes étaient incapables de maîtriser un métier. Leur présence dans un atelier les dévaluait ; travailler dans un atelier à côté des femmes était déshonorant. Les compagnons boycottèrent les ateliers qui s'obstinaient à laisser travailler des femmes – et refusaient même de travailler aux côtés de compagnons qui avaient été employés dans un tel atelier. Ils furent assez organisés pour forcer les maîtres à accéder à leurs demandes et exclure toutes les femmes, sauf leurs épouses, des ateliers. Les exigences des compagnons renforcèrent aussi fortement la conception des qualifications professionnelles – le travail qualifié était le travail des

hommes –, ainsi que la notion que la seule sphère légitime d'activité pour les femmes était la sphère domestique.

Les corporations de bouchers et de boulangers étaient moins restrictives – peut-être parce qu'elles souffraient moins de la concurrence de la campagne (la viande devait être vendue le jour de l'abattage de la bête). Les femmes et les filles de bouchers et de boulangers travaillaient dans la boutique et les veuves pouvaient la reprendre sans problème (il y avait même des femmes qui abattaient les bêtes elles-mêmes). Des activités secondaires, comme la fabrication des saucisses et des pains d'épice de Noël pouvaient être spécifiquement réservées aux veuves. Les femmes pauvres pouvaient aussi obtenir une permission spéciale pour confectionner et vendre des gâteaux sur les marchés et les foires, ou quand les ingrédients étaient abondants et bon marché.

Les corporations allemandes arrivaient généralement à convaincre les autorités municipales d'approuver ces restrictions, surtout celles qui empêchaient les femmes seules d'être économiquement indépendantes et donc « sans maître ». En revanche, les restrictions envers les veuves, qui souvent avaient des enfants à charge et par conséquent ne pouvaient pas se placer comme domestiques, étaient plus problématiques, parce que les veuves pauvres avaient droit à des secours de la ville. Les autorités municipales résolvaient le problème en approuvant des restrictions générales mais en se réservant le droit d'accorder des dérogations au cas par cas. Pour les obtenir, les femmes faisaient tout ce qu'elles pouvaient pour convaincre les autorités qu'elles ne pouvaient en aucune façon concurrencer les hommes. Ce n'était pas nécessairement vrai, mais elles savaient que c'était ce que les autorités voulaient entendre, et c'était un moyen de contre-carrer les inévitables protestations des corporations. Faire des exceptions était aussi un moyen pour les autorités municipales, engagées dans une lutte de pouvoir avec les corporations, d'affirmer leur autorité sur ces dernières. Cette stratégie des femmes réussissait généralement – mais elle confortait l'idée que le travail féminin était non qualifié et insignifiant, et que le travail n'était pas un droit des femmes. Les femmes manipulaient avantageusement le système, mais se faisaient tort à long terme.

Les historiens ont aussi accusé le capitalisme naissant d'être à l'origine de l'évolution de la place des femmes à Cologne et à Francfort, deux centres commerciaux très importants. Les corporations médiévales y avaient été des associations d'ateliers familiaux où travaillaient les maîtres, leurs épouses, leurs enfants et leurs assistants, et les femmes pouvaient exercer quasiment tous les métiers. Mais aux XV^e et XVI^e siècles, la production pour les marchés locaux fut en partie supplantée par la production pour les marchés internationaux. Les nouvelles corporations, surtout celles produisant des produits de luxe, n'étaient pas des associations d'artisans indépendants, mais de marchands-fabricants et

de leurs sous-traitants. Des règlements plus stricts furent introduits pour garantir les standards de qualité. Les statuts des corporations devinrent plus précis – et exclusifs. À Francfort, seule une corporation fondée après 1500, celle des trico-teurs, semble avoir admis les femmes. Au XIV^e siècle, neuf des vingt corporations de la ville avaient des membres féminins, mais seules deux les acceptaient encore après 1550 (pêcheurs et tailleurs). En 1565, les tailleurs révisèrent leurs statuts et ne permirent qu'aux épouses et filles de maîtres de devenir membres (ils n'acceptaient plus d'apprenties). Au début du XVII^e siècle, la production était de plus en plus organisée sur une base capitaliste. Les femmes dérivèrent leur droit d'exercer un métier de leur appartenance familiale, et ne le gardait qu'aussi longtemps que la corporation était organisée autour des familles. Quand ce n'était plus le cas, elles étaient évincées.

B. Les corporations, corps intermédiaires au service de l'État : le cas de la France

La situation était différente en France parce que le gouvernement central affirma tôt son autorité sur les métiers et corporations – et qu'il ne s'opposait pas à l'artisanat féminin. La place des femmes dans les métiers qualifiés ne fut pas menacée avant la fin du XVIII^e siècle, quand les corporations et autres privilèges furent abolis et que les femmes durent se défendre sur un marché déréglementé à une époque où le genre commençait à jouer un rôle important dans la structuration de la société.

Les lingères furent incorporées par ordonnance royale en 1485, au début d'une reprise économique. La demande pour le linge et les travailleurs qui le confectionnait augmentait, ce qui attirait de plus en plus de femmes dans ce secteur. Craignant qu'elles ne causent des désordres, et incapable de les éliminer du fait de leur nombre, le gouvernement autorisa leur constitution en corps de métier, mais leurs statuts leur interdisaient de tenir des assemblées et de célébrer collectivement la fête de leur saint patron, contrairement à ce qui était permis aux hommes. Les lingères étaient à l'origine une corporation de marchandes qui vendaient du linge de maison, d'église, d'hôpital, de la layette et des sous-vêtements. Pendant les siècles qui suivirent, elles ajoutèrent à cette activité la confection du linge proprement dit, et engagèrent des ouvrières pour le faire. Les lingères étaient raisonnablement prospères. En 1673, les corporations parisiennes furent divisées en quatre groupes en fonction de leurs revenus potentiels et les lingères furent placées dans la seconde classe. Les filassières, dont les statuts furent confirmés au XVI^e siècle, monopolisaient le commerce du lin, de l'étope et du chanvre dans la capitale; elles n'étaient pas nombreuses (60 maîtresses), et presque toutes mariées à un membre de la corporation des cordiers; elles étaient relativement pauvres – leur corps de métier appartenait à la quatrième

classe. Deux autres corporations admettaient des maîtresses en leur nom propre : les peintres-sculpteurs et les marchands de petits grains, dont les officiers étaient des hommes et des femmes à égalité.

On ne connaît de corporations exclusivement féminines que dans une seule autre ville française : Rouen, en Normandie, au nord de Paris. En 1650, il y avait 92 corporations dans cette localité, certaines exclusivement féminines (dont les lingères en neuf, les lingères en vieux qui vendaient du linge d'occasion, et les bonnetières) et sept corporations mixtes, incluant les rubanières et les dentellières, supervisées par une maîtresse jurée. Veuves et veufs, fils et filles avaient les mêmes droits dans les corporations mixtes ; par contre il était interdit aux maris des lingères en neuf de se mêler de ce métier, et les veufs devaient fermer la boutique dans les trois mois s'ils n'avaient pas de fille pour la reprendre.

Les lingères en neuf étaient nombreuses (103 maîtresses en 1757 et 217 en 1775), et elles avaient élargi leur champ d'action au cours des siècles, comme leurs consœurs parisiennes. Elles obtinrent d'abord le monopole de la vente du linge de table damassé de lin ou de coton, puis le droit de teindre les produits qu'elles vendaient, puis celui de commercer en gros et finalement le monopole de la vente en gros et au détail de tous types d'étoffes de coton domestiques ou étrangères au XVII^e siècle. Les artisans de campagne qui produisaient ces marchandises étaient obligés de les apporter à la halle aux draps de Rouen pour être inspectées par les lingères en neuf. Ceci leur donnait le premier choix des produits de la campagne.

De nouvelles corporations furent créées au XVII^e siècle, dont deux corporations féminines à Paris. Colbert, ministre des finances, cherchait à stimuler l'économie et à trouver des sources de revenus supplémentaires pour financer les guerres de Louis XIV. Il pensait qu'il serait plus facile de préserver la qualité des marchandises et de protéger la « marque France » sur les marchés internationaux si davantage d'artisans étaient rassemblés dans des corps de métiers réglementés. Et une partie des droits des nouvelles corporations était reversée dans les coffres de l'État. Trente-sept corporations furent créées à Paris en 1675, pour un total de 127, incluant les couturières et les bouquetières. Celles-ci regroupaient respectivement 3000 et 200 membres (maîtresses, ouvrières et apprenties).

Lingères et couturières étaient des corps de métiers puissants. En 1776, les premières étaient au nombre de 2000, dont de 700 à 800 maîtresses, et les secondes de 3000, dont de 1700 à 1800 maîtresses. Les couturières étaient alors trois fois plus nombreuses que les tailleurs. Jusqu'à 40 % de celles-ci, maîtresses incluses, étaient célibataires. Les bouquetières, par contre, étaient une corporation de femmes pauvres, et elles n'étaient que 80 en 1776, toutes maîtresses.

On trouve des mentions éparées de corporations mixtes dans d'autres villes françaises, principalement au XVIII^e siècle, quand les sources sont plus complètes et précises. Selon les sources fiscales, il y avait en 1758 à Amiens 3447 maîtres, dont 380 femmes (12%) dans 36 des 78 métiers de la ville. Les trois quarts exerçaient un métier du textile ou tenaient boutique, mais le reste se répartissait dans un large éventail d'occupations. En Bretagne, certaines corporations admettaient les femmes plus ou moins dans les mêmes termes que les hommes, et leur nombre semble avoir augmenté avec le temps. Entre 10 et 20% des boulangers et 10% des bouchers étaient des femmes à Nantes entre 1620 et 1650. Un tiers des membres des corporations de marchands et de drapiers de Rennes étaient des femmes dans la première moitié du XVIII^e siècle, et elles comptaient pour 60 à 80% des marchands de linge. Les corporations bretonnes admettaient les filles de maîtres, qui généralement gardaient leur privilège même si elles se mariaient hors de la corporation, en plus des jeunes femmes qui avaient terminé leur apprentissage et des femmes qui tout simplement devenaient membres par achat. Les Bretonnes exerçaient aussi des métiers de la construction – elles travaillaient chez elles (ébénistes et vitriers), faisaient le commerce des matières premières et étaient entrepreneurs. Entre 10 et 20% des entreprises de construction étaient aux mains de femmes. Les femmes par contre n'étaient jamais maîtres-jurés et étaient exclues des assemblées et festins.

1. À la défense de leur territoire

Les membres des corporations féminines étaient collectivement tenaces, ambitieuses, voire même impérialistes et tout aussi disposées que les hommes à avoir recours aux tribunaux pour protéger et défendre leurs privilèges. Les corporations passaient beaucoup de temps à attaquer non seulement les ouvriers extérieurs qui empiétaient sur leur monopole, mais les autres corporations qu'elles accusaient de faire de même, et les corporations féminines n'étaient pas différentes. Les lingères livraient souvent bataille aux merciers, qui voulaient monopoliser le commerce de gros et empêcher les artisans de vendre ce qu'ils n'avaient pas eux-mêmes produit. La corporation des merciers de Rouen chercha en vain à empêcher 26 autres corps de métiers de faire cela en 1742. Les lingères se retournèrent alors contre eux et demandèrent que l'on fusionne les merciers avec leur corporation. Les merciers y virent une manœuvre hostile pour prendre le contrôle de leur corps de métier: comme les lingères devaient effectuer un apprentissage de trois ans, mais que cela n'était pas exigé des merciers, les lingères pourraient faire le travail des merciers, mais l'inverse ne serait pas possible. Les lingères perdirent cette manche. Elles n'étaient pas mieux disposées envers les corporations féminines. Au XVIII^e siècle, les lingères en neuf rouennaises combattirent les bonnetières qui voulaient avoir le monopole de la confection

des coiffes de femmes (la mode était aux écharpes drapées autour de la tête, écharpes fabriquées par les bonnetières).

Les pétitions pour accroître leurs champs d'activité ou pour absorber un autre corps de métier étaient des formes d'actions collectives exercées par les métiers jurés. Les artisanes cherchaient aussi à élargir leur place dans le monde de l'artisanat de manière individuelle. Hériter d'un atelier et de privilèges corporatifs de son mari ne garantissait pas nécessairement un veuvage dans l'aisance financière. Pour réussir, une veuve devait avoir un inventaire adéquat de produits finis, des matières premières, de l'outillage, un espace où travailler, une clientèle et un peu de capital – et il fallait aussi que les dettes de son mari ne dépassent pas la valeur de ses biens. Par conséquent, certaines veuves se retrouvaient dans une situation précaire. Mais qu'elles fussent appauvries ou prospères, les veuves cherchaient à accroître leurs revenus. Par exemple, elles engageaient des ouvriers hors de la corporation (comme les hommes d'ailleurs); elles prenaient des apprentis (qui payaient pour le privilège) plutôt que des compagnons qui devaient être rétribués. Les veuves de maîtres parisiennes n'avaient pas le droit de prendre de nouveaux apprentis, mais elles passaient outre. Celles qui ne pouvaient pas ou ne voulaient pas continuer le métier elles-mêmes louaient la maîtrise (elles permettaient à un compagnon de reprendre l'atelier). C'était illégal, mais assez fréquent. Et si la veuve continuait à habiter sur place, elle ne se distinguait pas de celles qui poursuivaient l'activité de leur mari avec un ouvrier.

2. Le passage de la réglementation à l'abolition au XVIII^e siècle.

Dans les années 1770, le gouvernement français, influencé par les penseurs des Lumières, arriva à la conclusion que les corporations n'encourageaient pas le commerce et ne stimulaient pas la croissance, bien au contraire. En janvier 1776, Turgot, ministre des finances, décida de les abolir, d'abord à Paris, puis en province, et affirma le droit de tous au travail. En particulier, il critiqua les corps de métiers qui empêchaient les femmes de s'adonner à des métiers honnêtes. Le travail était redéfini comme un droit et non un privilège. L'opposition à cette mesure fut telle toutefois que Turgot fut démis de ses fonctions et les corporations réinstaurées pendant l'été – mais sur des bases nouvelles. Des fusions en réduisirent le nombre; des métiers et commerces libres jusque-là furent incorporés dans les nouvelles structures, mais les métiers les moins bien payés furent libérés. Les quelques 120 corporations parisiennes furent remplacées par 50 nouvelles. Le ministre Necker abolit délibérément certains corps de métier pour élargir les possibilités d'emploi pour les femmes, et libéra ceux que l'on pouvait exercer chez soi et qui à ses yeux ne demandaient pas vraiment d'apprentissage parce qu'ils faisaient appel aux aptitudes « naturelles » des femmes. Les femmes se voyaient donc donner accès à tous les métiers « appropriés » à leur sexe, mais

d'un autre côté, on leur interdisait de prendre part aux assemblées et à la gouvernance des corps de métier. Les veuves perdirent leurs privilèges : elles ne pouvaient continuer l'activité de leur mari que pendant un an, après quoi elles devaient s'intégrer au corps de métier en leur nom propre et payer les droits d'entrée, ce qui n'avait jamais été exigé des veuves auparavant. Les privilèges corporatifs, jusque-là familiaux, furent individualisés.

Cette tentative de rationalisation rencontra elle aussi une vigoureuse opposition. Les maîtres se plainquirent de ce que leurs femmes ne pouvaient plus automatiquement devenir membres du corps de métier à leur décès, ce qui montre que ce à quoi les hommes s'étaient opposés jusque-là avait été moins la participation des femmes en tant que telles, que l'entrée de personnes extérieures à leur communauté. Les femmes dont le métier avait été libéré protestèrent contre la perte de leur monopole ; les bouquetières parisiennes étaient convaincues que seule leur incorporation les protégeait de la misère. L'administration royale dut intervenir pour obliger les fripiers à admettre les lingères en vieux parmi leurs membres après qu'ils eurent combattu cette mesure devant les tribunaux pendant quatre ans. De leur côté, au contraire, les couturières étaient tellement mécontentes de leur fusion avec les tailleurs qu'elles demandèrent à devenir un métier libre, et les autorités durent intervenir à plusieurs reprises pour empêcher les tailleurs de les harceler. On eut recours aux idéologies de genre émergentes pour définir ce qui était un travail approprié pour les femmes et les corporations utilisèrent ces définitions pour essayer d'exclure les femmes pendant la crise économique de la fin des années 1780. Les tailleurs, en particulier, prétendaient que le savoir-faire d'un homme était son patrimoine, un patrimoine qu'il passait à son ou ses fils, et que par conséquent, les couturières n'avaient pas le droit de se l'approprier. En cette fin de siècle, les couturières ne se défendaient plus en faisant appel aux coutumes et aux traditions, ni en se référant au nouveau concept libéral du droit naturel au travail. Au lieu de cela, elles mettaient de l'avant les aptitudes naturelles de leur sexe : si les hommes jouissaient d'une force physique supérieure, les femmes étaient dotées d'une plus grande dextérité manuelle. Les hommes devaient donc gagner leur pain à la force de leurs muscles et laisser les métiers de l'aiguille à celles à qui la nature en avait conféré le talent.

Les jours des corporations étaient néanmoins comptés. La Révolution abolit tous les privilèges en 1789, et spécifiquement les corporations et métiers jurés en 1791. Une loi contemporaine interdit la constitution d'associations professionnelles et de syndicats d'ouvriers ou de patrons. En théorie, les femmes pouvaient se livrer à toutes les occupations qu'elles désiraient.

C. Vers la liberté du travail : l'Angleterre

Le déclin des corporations, l'application non systématique des règlements municipaux et l'apparition de nouveaux centres urbains au XVIII^e siècle façonèrent un environnement économique plus libéral en Angleterre qu'en France, et surtout qu'en Allemagne du sud. Des règlements plus laxistes ou ignorés permirent aux femmes d'acquérir des savoir-faire et la possibilité de les utiliser dans leur propre boutique ou atelier de multiples manières.

Les possibilités d'apprentissage fluctuèrent beaucoup au cours des siècles. Après avoir apparemment fortement diminué au XVI^e siècle et au début du XVII^e siècle, elles augmentèrent de nouveau à la fin du XVII^e et au début du XVIII^e. Dans les comtés du sud-est examiné par Snell, entre 23 et 28 % des apprentis placés par les paroisses (des enfants indigents dont la prime d'apprentissage était payée par la paroisse) étaient des filles, qui apprenaient autre chose que l'agriculture et le travail ménager. Environ la moitié était formée à un métier du textile, mais le reste se répartissait dans un éventail très large d'activités, y compris des métiers typiquement masculins. Aux yeux de la paroisse, l'apprentissage servait à apprendre un vrai métier qui permettrait à l'individu de subvenir à ses besoins une fois adulte, et à ne pas avoir recours à l'assistance aux pauvres – et si cela voulait dire placer une fille chez un maître qui exerçait un métier masculin, ce n'était pas un problème. Par contre, un bien plus petit pourcentage d'enfants placés en apprentissage par leurs parents (qui payaient la prime) étaient des filles (environ 10 %) et celles-ci apprenaient surtout la couture, la chapellerie et autres métiers « distingués ». Les classes moyennes préféraient investir dans l'éducation et la formation de leurs fils. Les contrôleurs de l'école du Christ's Hospital à Londres (un établissement charitable réservé aux enfants de ceux qui avaient la franchise de la ville) plaçaient aussi les filles dans une gamme d'occupations plus large que celles généralement considérées comme féminines.

Les jeunes femmes qui avaient terminé leur apprentissage ne demandaient pas nécessairement le droit de cité. Seules 8 % (12 sur 144) des femmes qui servirent en apprentissage auprès de la London Cloth Worker Company le firent, contre 39 % des hommes. À York, 34 % des apprentis chez les Merchant Taylors devinrent membres du corps contre seulement 19 % des femmes. Certaines des apprenties londoniennes ne demandaient pas le droit de cité parce qu'elles quittaient la ville pour retourner exercer leur métier chez elles, avec l'intention de tirer parti des réseaux qu'elles s'étaient constitués pendant leur apprentissage ; d'autres épousaient un homme qui avait la franchise de la cité et l'acquerrait ainsi automatiquement ; et d'autres restaient à Londres, mais hors de la City, et par conséquent n'avaient pas besoin d'y avoir droit de cité. À York, la ville

n'était pas particulièrement stricte en ce qui concernait l'exigence de droit de cité pour les femmes.

Les conditions économiques ambiantes semblent avoir joué un grand rôle dans l'accès des filles à l'apprentissage. L'apprentissage féminin déclina à Bristol au XVII^e siècle, alors que la ville attirait beaucoup de migrants de la campagne, mais non à Southampton, où il y en avait peu. Les maîtres ne pouvaient pas prendre plus d'un certain nombre d'apprentis, et comme ils préféraient les garçons, les filles étaient évincées. Dans les comtés du sud-est, les filles avaient plus facilement accès à l'apprentissage. À la fin du XVII^e et au début du XVIII^e siècles, quand la population stagnait, les prix des vivres étaient bas et les salaires relativement élevés, ce qui permettait à un grand nombre de gens d'acheter des produits non alimentaires. Les filles apprenaient un métier, se mariaient tard (vers 27 ans) ou pas du tout (dans le quart des cas). Un siècle plus tard, la croissance de la population avait entraîné une saturation du marché du travail, une baisse des salaires réels, et une augmentation des prix des vivres. Les jeunes hommes ne finissaient pas leur apprentissage, moins de filles étaient apprenties, et elles se mariaient plus jeunes. Faisant face à un marché de l'emploi particulièrement défavorable, les jeunes femmes optaient pour le mariage.

Les femmes pouvaient aussi apprendre un métier lorsqu'elles étaient employées de maison, parce qu'il n'était pas interdit aux maîtres de faire travailler leurs domestiques dans leur atelier. Si elles épousaient un citoyen de la ville, elles acquéraient automatiquement droit de cité et pouvaient exercer ce métier. Les filles pouvaient aussi obtenir le droit de cité par filiation, si leur père en avait joui, un parcours de plus en plus fréquent au XVIII^e siècle. Les corporations étant relativement faibles, l'accès aux métiers et au commerce était relativement ouvert et n'était pas limité à celles qui étaient veuves de maîtres ou qui avaient effectué un apprentissage officiel.

II. LES CONSÉQUENCES DE LA CROISSANCE ET DU DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

A. L'impact des marchés internationaux en expansion

Pendant la période moderne, certaines corporations cherchèrent à remédier à leurs difficultés économiques en excluant les femmes. Cependant, l'élargissement des marchés en a poussé certaines à faire le contraire. Par exemple, les linges normands étaient vendus dans les colonies, et la demande croissante incita les marchands à chercher des producteurs supplémentaires ou moins chers à l'intérieur et à l'extérieur des corporations, ce qui est l'une des raisons pour lesquelles les lingères en neuf de Rouen purent non seulement se maintenir, mais étendre

leurs activités, parce qu'elles alimentaient un commerce en expansion sans concurrencer les hommes. On retrouve la même dynamique aux Pays-Bas, dont l'économie était une des plus prospères d'Europe au XVII^e siècle; Amsterdam était littéralement le centre de l'économie de l'Europe de l'Ouest. Aux Pays-Bas, la croissance des corporations semble avoir été la conséquence de la croissance économique et de l'urbanisation; les centres urbains attiraient plus de femmes que d'hommes et de plus, dans les ports hollandais, les hommes s'engageaient comme marins au long cours, laissant beaucoup de femmes seules derrière eux.

Comme partout, la place des femmes dans les corporations des Pays-Bas variait d'un métier et d'un endroit à l'autre, et elle évolua au cours des années. Les corporations néerlandaises étaient placées sous l'autorité des conseils municipaux. Il fallait avoir droit de cité pour en faire partie et presque tous les secteurs d'activité étaient incorporés. La plupart des corps de métiers admettaient les femmes en leur nom propre, mais ne leur donnaient pas accès aux positions d'autorité. Les métiers de production incorporaient aussi les femmes comme vendeuses: les marchandes de biscuits étaient membres de la corporation des boulangers, les marchandes de poteries de celle des potiers. Les corporations qui n'admettaient pas les femmes comme membres individuels permettaient généralement aux parentes du maître de conserver la boutique ou l'atelier après sa mort, et cela incluait la formation d'apprentis et l'engagement de compagnons. Elles n'étaient pas non plus limitées aux secteurs «féminins» – certaines étaient maçonnes, fabricantes de pipes ou forgeronnes. Quelques corporations, généralement dans le secteur des transports, n'admettait aucunes femmes. Après le XVII^e siècle, les rouliers, charretiers et bateliers nommés par les conseils municipaux étaient tous des hommes, en dépit du fait qu'il y avait eu quelques femmes marinières au XVII^e siècle et que certaines eussent été en activité durant de longues années. La même chose arriva aux forgerons de Gouda – dont environ 20% des membres étaient des femmes au XVII^e siècle et presque aucune au XVIII^e. Les règlements corporatifs concernant les femmes pouvaient évoluer tant dans un sens plus libéral que plus restrictif. À Leyde, la corporation des forgerons, serruriers et couteliers modifia ses règlements en faveur des veuves parce qu'en 1670, la plupart des ateliers étaient entre leurs mains et que limiter leurs droits aurait entraîné la fin du corps de métier.

Quoique leur place eût varié dans le temps et l'espace, les femmes ont toujours été nombreuses dans les corporations néerlandaises. Le quart des femmes chefs de famille dans les registres fiscaux de Gouda en 1674 faisaient partie d'un corps de métier. Elles fabriquaient des balais, des boutons, des chauffe-pieds, des paniers, des couteaux, des perruques, des chaussures et des vêtements, et certaines étaient charpentières, menuisières, tisserandes, cordières, fileuses, orfèvres, armurières, barbières et batelières. Aussi tard que 1788-1789, 10% des

membres de neuf corps de métiers étaient des femmes et elles étaient 45 % ou plus dans trois autres (84 % des tailleurs, 61 % des tisserandes de toile, linge, et serviettes et 45 % des marchandes de soie, laine et draps).

Les corporations néerlandaises ne semblent pas avoir sérieusement cherché à exclure les femmes, et celles-ci n'étaient pas confinées aux secteurs non incorporés. Le travail des femmes n'était pas un problème, même parmi les artisans. Les corps de métiers étaient adaptables ; si la demande pour leurs produits ou services était élevée – et elle l'était parce que l'économie des Pays-Bas était florissante –, les règlements étaient mollement appliqués ou modifiés pour ne pas entraver le développement du secteur.

B. L'impact des marchés domestiques

La croissance des marchés domestiques a aussi pu jouer un rôle clé dans l'ouverture de nouvelles options pour les femmes au sein des corporations ou à l'extérieur de celles-ci. Les métiers du vêtement furent l'exemple le plus spectaculaire de cette évolution. La mode – quand les gens remplaçaient un vêtement encore en bon état par un autre de style différent – était un phénomène qui venait d'apparaître dans certaines parties de l'Europe, et elle ouvrit des possibilités nouvelles dans la confection et la vente dont les femmes s'emparèrent promptement. Les couturières (*mantua makers* en Angleterre) et les marchandes de mode devinrent de plus en plus nombreuses.

Au début de notre période, les corporations de tailleurs avaient le monopole de la confection des vêtements d'hommes, femmes et enfants. Cela comprenait les robes, qui étaient des vêtements compliqués incluant un corsage très ajusté et fortement baleiné. À Paris, la couture était un métier libre, mais les couturières ne pouvaient confectionner que des sous-vêtements et refaire des articles usagés. Comme elles travaillaient chez elles, il était difficile de les empêcher de confectionner illégalement d'autres articles. À la fin du XVII^e siècle, la corporation des tailleurs était incapable de répondre à la demande croissante d'articles à la mode, et elle assouplit légèrement les règles pour permettre aux filles de maîtres de confectionner des vêtements pour enfants pour leur propre compte tant qu'elles étaient célibataires. Les couturières tirèrent aussi partie de la popularité du « manteau » ou *mantua*, une robe de dessus floue, non baleinée, que l'on portait par-dessus un corset et une jupe de dessous. Quand les tailleurs essayèrent d'empêcher les couturières de confectionner ce nouveau vêtement parce qu'il était un vêtement de dessus, les couturières répliquèrent que c'était un nouveau type de vêtement non couvert par les règlements corporatifs et que par conséquent elles pouvaient les confectionner.

La mode des « manteaux » balayait le pays au moment même où Colbert créait de nouveaux corps de métier. Les couturières saisirent cette occasion pour demander leur incorporation – et elles savaient exactement comment s’y prendre. Leur corporation ne pouvait confectionner que des vêtements de femmes et de garçonnets en dessous de huit ans, et elles ne pouvaient engager d’ouvrier masculin. Colbert justifia leur incorporation en alléguant que les personnes de leur sexe n’avaient pas la possibilité d’exercer d’autre métier, ce qui suggérait une relation entre le sexe d’une personne et les activités qu’il ou elle pouvait avoir. En d’autres termes, il ouvrit la porte à des définitions genrées du travail, et à l’identification des femmes aux travaux d’aiguille.

Les corporations de tailleurs en province faisaient face à la même pression de la part des consommateurs et à la même concurrence des femmes hors du corps de métier. Les autorités eurent recours à trois types de solutions : créer des corporations indépendantes de couturières comme à Paris, Rouen ou Le Havre ; déclarer que la couture était un métier libre ; ou faire entrer les couturières dans les corporations de tailleurs, mais comme membres sans droit de vote ou de supervision. Cela se produisit dans au moins quinze villes françaises. Mais qu’elles soient membres ou non de corporations, les femmes savaient s’imposer et réclamaient – ou accaparaient – des privilèges supplémentaires. Les tailleurs de Caen (en Normandie) acceptèrent les femmes comme membres quand ils se rendirent compte qu’ils ne pouvaient pas se débarrasser d’elles par les voies judiciaires – et que, de toute manière, il y avait assez de travail pour tout le monde. Mais dès qu’elles furent admises, les femmes réclamèrent une place autonome à l’intérieur du corps de métier. En 1719, elles avaient réussi à obtenir le droit de tenir leurs propres assemblées et d’élire leurs propres maîtresses-jurées. À Marseille, on laissa entrer les femmes dans la corporation des tailleurs pour qu’elles confectionnent les vêtements d’enfants, mais elles se mirent immédiatement à habiller les femmes. On le leur permit en 1694 aussi longtemps qu’elles travaillaient sans assistants à l’exception de leurs propres enfants ; elles ignorèrent probablement cette interdiction parce qu’en 1712 on leur permit d’engager des ouvrières. Elles ne pouvaient toujours pas tenir boutique et devaient travailler chez elles. Elles ignorèrent probablement cette restriction aussi. En Bretagne, les couturières furent intégrées dans la corporation des tailleurs au début du XVIII^e siècle et un demi-siècle plus tard, elles en constituaient entre un tiers et la moitié des membres.

La mode des « manteaux » ou robes de dessus ouvrit aussi des possibilités pour les Anglaises et les Écossaises. Les tailleurs anglais essayèrent d’empêcher les couturières de confectionner ces vêtements et, en 1720, plusieurs corporations de tailleurs envoyèrent une pétition au Parlement pour demander une loi à cet effet. Le Parlement toutefois fit la sourde oreille et seules des restrictions locales, comme la nécessité d’avoir droit de cité pour être artisan, pouvaient empêcher

les couturières de confectionner ces vêtements de dessus. Quoiqu'ils se soient joints à cette pétition, les Merchant Taylors d'York adoptèrent en fin de compte une autre stratégie. Ils se mirent à admettre des maîtresses à partir de 1693 et à prendre des apprenties à peu près au même moment. Au XVIII^e siècle, entre 30 et 40 % des nouveaux membres du corps étaient des femmes. Une fois les maîtresses admises, on accepta les apprenties (47 % des apprentis entre 1704 et 1776 étaient des filles). Les femmes toutefois étaient exclues des postes de pouvoir au sein de la corporation. Accepter d'admettre des femmes – qui payaient les mêmes droits que les hommes – permit aux Merchant Taylors d'York de survivre plus longtemps que la plupart des corps de métier.

On trouve une situation semblable aux Pays-Bas. Au XVI^e siècle, le métier de tailleur était un métier d'homme, comme partout ailleurs, mais quand les tailleurs se rendirent compte qu'ils ne pouvaient pas se débarrasser de la concurrence féminine, ils intégrèrent les couturières dans leurs rangs et se réservèrent la confection des vêtements d'hommes, plus rémunératrice. Au début du XVII^e siècle, il y avait plus de couturières que de tailleurs à Gouda par exemple, et à la fin du siècle, huit membres de la corporation sur dix étaient des femmes.

La mode des « manteaux » fut en partie responsable de la féminisation des *milliners* anglais. Initialement, ces personnes vendaient des vêtements tout faits ou faits sur mesure, de l'étoffe, de la mercerie et des accessoires, et des fournitures pour d'autres confectionneurs. Jusqu'au XVII^e siècle, ces boutiques étaient tenues par des hommes, mais au XVIII^e siècle, les couturières commencèrent à vendre les mêmes articles. Leur équivalent français (les marchandes de modes) fut incorporé par la réforme de 1776. En Grande-Bretagne on considérait qu'être marchande de mode était tout à fait approprié pour les filles des classes moyennes qui pouvaient avoir à gagner leur vie. Une proportion non négligeable de ces femmes ne se maria pas, peut-être par choix, mais aussi parce que la société était devenue beaucoup moins méfiante envers les célibataires qui vivaient sous leur propre toit. Certaines de ces jeunes femmes allaient se former à Londres. La Haberdasher Company, par exemple, prit 114 apprenties au début du XVIII^e siècle ; la moitié se formèrent pour être marchandes de mode, et seulement un petit pourcentage pour être mercières. Au début du XVIII^e siècle, de telles marchandes non incorporées proliférant à Édimbourg, la ville interdit aux femmes non mariées dont les pères n'avaient pas droit de cité de tenir boutique en ville. En 1736, elle revint sur sa décision, alléguant qu'il était injuste pour les dames de bonnes familles (*gentlewomen*) qui avaient investi dans ce commerce d'avoir à fermer boutique. Elles pourraient les garder ouvertes tant qu'elles resteraient célibataires et obtiendraient un permis (payant).

III. AILLEURS EN EUROPE

Quelle était la situation dans le reste de l'Europe? On manque d'études sur certaines régions. L'Allemagne du nord semble avoir été oubliée. Les historiens ont bien couvert les Pays-Bas méridionaux au Moyen Âge, mais non pendant la période moderne. Pourtant, un tiers des grossistes, épiciers et marchands de fruits et 40 % des drapiers de Douai étaient des femmes au XVIII^e siècle. À Valenciennes, la moitié des commerçantes n'appartenaient pas à une corporation, mais elles n'étaient pas nécessairement confinées à des métiers de pauvres: elles étaient marchandes de lin, dentellières, fileuses, marchandes de batiste – qui était une fine toile de lin ou de coton –, perruquières et bouchères (ce dernier métier avait été libéré en 1720 pour que la concurrence fasse baisser le prix de la viande). À la fin du XVIII^e siècle, les tailleurs et les tisserands de batiste de Douai ouvrirent leurs rangs aux femmes pour améliorer les finances de leur corporation. Et, fait inattendu, la moyenne des capitations (impôt par tête) payées par les veuves de métier en 1772-1773 était plus élevée que celle des hommes.

En Espagne, les corporations excluèrent rarement explicitement les femmes, et elles pouvaient donner aux veuves des droits de reprise, mais cela variait beaucoup d'un endroit à un autre et d'une corporation à l'autre. En général, on permettait aux veuves de continuer le métier de leur mari jusqu'à ce qu'un fils atteigne sa majorité, ou tant qu'elles restaient veuves. Mais à la fin du XVIII^e siècle (entre 1779 et 1784), des édits royaux interdirent aux femmes d'être à la tête d'ateliers et les obligèrent à se remarier ou à engager un maître. En Pologne, peu de corporations excluèrent les femmes, mais aux XVI^e et XVII^e siècles, seules les veuves en étaient membres, sauf à Dantzig où l'essor de l'économie régionale avait créé une pénurie de main-d'œuvre.

Les corporations furent introduites tard en Scandinavie, par ordre de la Couronne, et les règlements spécifiaient précisément ce que pouvaient faire les hommes et les femmes, ce qui veut dire qu'elles firent une place à ces dernières (et à l'artisanat paysan) sur les marchés. À Turku (aujourd'hui en Finlande mais qui faisait à l'époque partie de la Suède), les travailleurs libres finirent par évincer les membres des corporations dans les métiers du textile et de l'habillement sans susciter d'opposition de la part des autorités. Les corporations avaient été créées par décret royal à Turku au début du XVII^e siècle et intégrées dans la structure administrative du royaume. Les membres devaient avoir droit de bourgeoisie et payaient des impôts. Turku avait autorisé l'existence de vingt tailleurs, vingt cordonniers et quarante maîtres-tisserands. Les femmes ne pouvaient pas être membres des corporations en leur nom propre, mais les veuves pouvaient continuer le métier de leur mari; les apprenties furent même interdites par une loi en 1729, mais les maîtres pouvaient former leurs femmes et leurs filles et faire

travailler leurs servantes. Les femmes pouvaient alors essayer de monnayer leur savoir-faire. Une loi de 1748 permit spécifiquement aux femmes des villes de tisser pour les besoins de leur famille, mais aussi pour le marché, et au milieu du siècle, elles avaient appris comment fabriquer des motifs compliqués, ce qui leur permettait de concurrencer les tisserands professionnels. Les paysans pouvaient aussi vendre les produits de leur artisanat en ville. Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, la population de Turku augmenta très rapidement, entraînant une demande accrue pour textiles et vêtements au moment où les goûts de la clientèle évoluaient et se portaient vers des vêtements meilleur marché fait de tissus rustiques. Les maîtres artisans continuèrent à fabriquer les produits haut de gamme faits de draps de qualité pour l'élite, et les travailleurs non incorporés les vêtements et chaussures bon marché pour tous les jours. La nouvelle mode des robes « à l'Antique » profita aussi aux couturières car elles étaient faciles à faire. En 1800, il n'y avait plus que dix-neuf cordonniers, seize maîtres-tailleurs et quatre maîtres-tisserands en ville. En 1807, la chambre de commerce nationale se rendit à la réalité et déclara qu'il était acceptable pour les femmes de confectionner des vêtements pour leur sexe. Au début du XIX^e siècle, quelques tailleurs et bottiers professionnels coexistaient avec un grand nombre de travailleurs non réglementés des deux sexes, et fournissaient aux habitants de Turku et des environs des vêtements ordinaires bon marché ; les tisserands professionnels avaient été éliminés par des femmes qui n'appartenaient pas à une corporation et gagnaient leur vie en tissant.

Les Suisses semblent s'être comportés comme les Allemands du sud. Leurs corporations marginalisèrent les femmes aux XV^e et XVI^e siècles, au moment où la tutelle généralisée des femmes fut introduite. L'Italie du nord (Venise, Rome, Turin) avait des corporations mixtes au XVI^e et même au XVII^e siècles. À Venise, les apprenties apprenaient à coudre, à confectionner de la passementerie et à tisser la soie et l'imitation de toile grecque, pendant que les garçons apprenaient à tisser les draperies de laine et les toiles. À Turin, les filles apprenaient à tisser la soie et les rubans, à fabriquer les boutons et à coudre. Au XVIII^e siècle, quand la Grande-Bretagne, la France et les Pays-Bas du nord libéralisaient l'accès des femmes aux corps de métiers, les Italiens du nord firent le contraire. Les corporations révisèrent leurs statuts et aggravèrent la marginalisation des femmes. À Rome, les femmes ne pouvaient plus devenir tisserandes de soie ou de lin ou dentellières, et celles qui l'étaient ne purent plus tisser que des soieries bas de gamme. Les maîtres pouvaient encore enseigner leur métier aux femmes de leur famille, mais celles-ci ne pouvaient plus devenir membres de la corporation en leur nom propre. Les tisserands de laine exclurent même les filles de maîtres, et si un maître décédait laissant une veuve et des filles, mais pas de fils, la corporation choisissait un homme pour faire marcher l'atelier jusqu'à ce que les

filles se marient ou entrent au couvent. Le but était de s'assurer que les filles reçoivent une dot. Au moment de leur mariage, les Italiennes recevaient une dot qui devait leur être rendue lorsqu'elles devenaient veuves. Comme leur dot était habituellement investie dans l'atelier ou la boutique de leur mari, on leur permettait de poursuivre son activité, mais elles devaient engager un homme pour faire le travail : la propriété de l'atelier et des outils et l'exercice du métier étaient dissociés.

IV. ENTREPRISES FAMILIALES OU FAMILLES À DOUBLE ENTREPRISE ?

Quoiqu'on imagine souvent l'atelier corporatif géré par un couple, beaucoup de femmes travaillaient en fait indépendamment, et elles n'étaient pas toutes veuves de maîtres. L'épouse d'un maître ne travaillait pas avec lui quand le travail ne prenait pas place à la maison (dans les métiers de la construction par exemple), ou que l'atelier n'avait pas assez de travail pour deux. Ces femmes devaient alors trouver une autre source de revenus, et pouvaient elles-mêmes être maîtresses dans un autre corps de métier. Il était toutefois plus fréquent qu'elles n'appartiennent pas à une corporation mais exercent un métier libre, ou travaillent contre salaire ou à la pièce (comme les fileuses), fassent de la bière (en Angleterre), vendent dans la rue ou tiennent un étal au marché – pour lequel elles pouvaient être obligées d'obtenir un permis des autorités municipales.

Dans son étude de 2100 contrats d'apprentissages parisiens signés entre 1540 et 1558, Carol Loats a trouvé que 12 % des maîtres étaient des femmes. Deux tiers des 191 femmes qui identifiaient leur occupation étaient mariées à un homme exerçant un autre métier. La majorité des femmes qui prenaient des apprentis ne travaillaient pas avec leur mari parce qu'elles n'en avaient pas (pour 39 d'entre elles) ou parce que leur mari avait une autre occupation (pour 129 d'entre elles). Seule une minorité de femmes (44) partageait ou avait partagé l'occupation de leur mari.

À Brest au XVII^e siècle, un grand nombre de boulangers étaient des femmes mariées à des marins, charpentiers de navires ou soldats. À Rennes, la moitié des mercières n'étaient pas des veuves continuant de gérer la boutique familiale, mais des commerçantes indépendantes. Et quand la veuve de Guy Simon épousa un notaire en 1615 et perdit ses privilèges corporatifs, son nouveau mari acheta promptement une maîtrise afin qu'elle puisse continuer son activité. À Nantes, même si un homme était officiellement détenteur d'une licence pour vendre de l'alcool, c'était sa femme qui tenait la taverne. Au milieu du siècle, de 7 à 16 % des licences appartenaient à des veuves, presque aucune à des hommes célibataires, et le reste était au nom de «X et sa femme». L'épouse était généralement

en charge de l'établissement parce que son mari avait une autre occupation. François Devignes était officiellement tenancier de taverne avec sa femme, mais il était charpentier. C'était elle qui récoltait le raisin de leur vignoble, en faisait du vin et le vendait.

On trouvait une situation semblable en Angleterre. Selon Peter Earle, les couples travaillant ensemble étaient rares à Londres aux XVII^e et XVIII^e siècles, à moins qu'ils ne vendent des denrées alimentaires. De même, Amy Erickson a découvert qu'entre 1687 et 1726, la moitié des couples qui recrutaient des apprentis à l'orphelinat londonien de Christ's Church Hospital ne partageaient pas la même occupation. Elle en conclut qu'une « modeste prospérité ne pouvait pas reposer sur une entreprise domestique commune, ni sur le revenu d'un homme, mais devait provenir de deux affaires distinctes » (Erikson 2008 : 294).

V. CONCLUSION

La possibilité pour les femmes de travailler à leur compte dépendait d'une combinaison de facteurs culturels, institutionnels et économiques : les normes contemporaines concernant le genre et les règlements des métiers et du commerce par les villes ou les corporations jouaient un rôle très important. Ces facteurs, toutefois, n'étaient pas statiques et ils n'évoluèrent pas de la même manière à travers l'Europe. Corporations, municipalités et États ont pu partager la même conviction que les femmes étaient naturellement inférieures et devaient être contrôlées, mais ceci entraînait des politiques différentes envers leur participation dans les corps de métiers, selon les buts généraux poursuivis. Les membres masculins des corps de métiers ne voulaient pas de concurrentes, mais les maîtres voulaient pouvoir recourir au travail gratuit de leur femme et de leurs filles ou au travail bon marché de leurs servantes, et le sort de leur veuve, s'ils venaient à décéder les premiers, les préoccupaient. Les municipalités voulaient réduire le nombre de femmes dépendant de l'assistance publique. Les États donnaient la priorité au contrôle social, à la croissance de la production et à l'élargissement de l'assiette fiscale. Les hommes membres des corporations attaquaient les femmes qui empiétaient sur leurs privilèges (mais les membres des corporations féminines n'agissaient pas différemment ; les normes de genre naturalisées dissimulaient des stratégies de survie). Chaque situation ouvrait différentes possibilités pour les femmes d'être artisanes ou de commercer, et les intentions divergentes des différentes autorités créaient des espaces supplémentaires pour l'initiative féminine. Les forces du marché infléchissaient aussi les contraintes institutionnelles et leur impact n'était pas uniforme. Les contractions de l'économie pouvaient encourager les corporations à évincer les femmes mais, comme le montre l'exemple des Merchant Taylors d'York, le fait d'incorporer des femmes payant

des droits dans leur corps pouvait tourner à leur avantage. La croissance de l'économie pouvait entraîner une diminution des restrictions envers les femmes. Toutefois, l'expansion du commerce des articles haut de gamme en Allemagne aux XV^e et XVI^e siècles transforma les maîtres indépendants en sous-traitants et les membres des corporations cherchèrent à regagner le terrain perdu en se débarrassant des femmes. Une demande croissante pour des marchandises bon marché avilissait aussi les métiers. L'explosion de la demande pour les uniformes militaires et les vêtements de marins en Grande-Bretagne au XVIII^e siècle entraîna la prolifération d'ateliers de misère (*sweat shops*) tenus par des sous-traitants qui avaient recours à une main-d'œuvre exploitée pour produire des articles de prêt-à-porter. La demande qui était à l'avantage des femmes était celle pour des articles vestimentaires ou pour la maison relativement peu coûteux, mais néanmoins de bonne qualité et élégants. Au XVIII^e siècle, les femmes des classes moyennes semblent avoir bénéficié de la « révolution consommatrice » contemporaine – comme au XV^e siècle, les bourgeoises parisiennes avaient su tirer profit d'une demande accrue pour le linge et accaparé ce commerce.

Finalement, un grand nombre d'activités productives ou commerciales restèrent hors du contrôle des corporations. La juridiction des corps de métiers ne dépassait normalement pas les limites des villes et elles avaient peu ou aucune autorité dans les campagnes – quoique le Wurtemberg eût des corporations régionales qui avaient juridiction sur la production paysanne aux XVII^e et XVIII^e siècles. Les corporations parisiennes n'avaient aucune autorité sur les banlieues ni même sur certains quartiers à l'intérieur de l'enceinte de la ville. La municipalité (*borough*) de Westminster, à l'ouest de la City de Londres, n'avait pas non plus de corporations. Des régions entières n'en eurent pas pendant très longtemps. Ce fut le cas du Languedoc, dans le sud de la France, qui n'eut pas de corporations avant le XVI^e siècle, et dans certaines de ses villes avant le XVII^e. En dernier lieu, tous les métiers n'étaient pas incorporés, même dans les villes à corporations. Au XVIII^e siècle, en particulier, la production et la distribution des nouveaux biens échappaient souvent aux réglementations. Tout ceci créait pour les femmes exclues des métiers organisés des ouvertures dont elles pouvaient tirer parti. Les femmes qui gagnaient leur vie au moyen d'un artisanat non incorporé n'ont guère été étudiées et elles n'apparaissent généralement qu'à l'arrière-plan des travaux sur les corporations. Le menu peuple travaillant à son compte ne se limitait pas non plus à l'artisanat. Les artisanes coexistaient avec les boutiquières (qui pouvaient être incorporées) et les petites marchandes comme celles qui vendaient au marché sur étal ou dans les rues. Ces dernières appartenaient rarement à une corporation et elles font l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE 3

LES DÉTAILLANTES

VENDEUSES DE RUES, PLACIÈRES DE MARCHÉS ET BOUTIQUIÈRES

Au début de notre période, les gens des campagnes se procuraient les biens de consommation directement du producteur, ou de colporteurs. Ils pouvaient aussi fréquenter les marchés hebdomadaires ou les foires saisonnières des villes proches. Les marchés vendaient surtout des denrées périssables – en particulier des victuailles apportées par les paysans ou maraîchers des environs, leurs femmes ou des charretiers. Les foires, organisées une ou deux fois par an dans quelques villes importantes, proposaient à la clientèle une gamme plus large de marchandises domestiques ou importées, en gros ou au détail. Les artisans des villes vendaient leur marchandise sur les marchés, dans les foires, mais aussi directement dans leur atelier.

Les boutiques comme nous les comprenons apparurent dans les villes pendant notre période. Ce furent d'abord des stands et des boîtes fermées à clef que les vendeurs pouvaient laisser sur place entre les jours de marché. Les villes les plus importantes commencèrent aussi à ériger des structures regroupant des stands qu'elles louaient aux détaillants. Celles qui vendaient des articles de fantaisie à une clientèle huppée devinrent des lieux de rencontre à la mode, comme les Royal et New Exchanges à Londres, ou les Galeries du Palais à Paris. Cette dernière regroupait 225 échoppes dans des galeries de bois construites dans la cour du Palais de Justice de Paris. Ces galeries étaient des endroits où voir et être vu autant que des endroits où faire des achats (voir l'image de couverture).

Au début du XVIII^e siècle, des boutiques fermées à front de rue devinrent de plus en plus fréquentes en France, en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas. Les boutiques huppées exposaient une sélection de marchandises dans une vitrine pour inciter les chalands à entrer. Elles étaient abondamment décorées, avec des moulures dorées et des miroirs qui reflétaient de nombreuses sources de lumière. Se promener dans les rues marchandes devint un passe-temps de prédilection

pour les citadines aisées. Les boutiques de bas de gamme étaient plus petites et ne pouvaient pas s'offrir un éclairage sophistiqué, et elles accrochaient une sélection d'objets autour de la porte et de la fenêtre. Les boutiques commencèrent aussi à faire de la publicité au moyen de cartes et, en Angleterre, dans les journaux.

Les marchés, qui se tenaient deux ou trois fois par semaine, n'en restèrent pas moins le centre de la vie urbaine pendant cette période. C'était là que les gens achetaient le gros de leur nourriture et de leurs boissons, et même de leurs textiles. Marchés et ventes ambulantes dans les rues étaient toujours réglementés. Certaines juridictions exigeaient que les vendeurs de rue ou de marché aient droit de cité comme les artisans ou boutiquiers. Les villes se préoccupaient de la qualité des produits vendus, de la propreté des activités, des nuisances, de l'emplacement et de la taille des étals, des heures d'activité et des prix, qui devaient être « justes ». Pour garder les prix bas, les autorités passaient des ordonnances interdisant les intermédiaires, tels que ceux qui achetaient des denrées aux paysans avant qu'ils n'arrivent en ville pour ensuite les revendre au marché, et les « regrattiers » qui achetaient des victuailles sur le marché pour les revendre dans les rues en petites quantités par la suite, et qui pouvaient être mis à l'amende s'ils étaient pris.

En général, aucun effort n'était fait pour empêcher les femmes en tant que femmes de vendre, même si certains règlements les affectaient disproportionnellement. Mais les nouvelles formes de commerce et la croissance de la consommation pouvaient transformer leurs activités. Et les très petits commerçants (dans la rue ou au marché) étaient rarement incorporés, ce qui les laissait démunis face aux pratiques prédatrices des corporations de boutiquiers.

I. LES MARCHÉS, DES ESPACES FÉMININS

Les marchés étaient des espaces féminins : les femmes étaient partout responsables des achats pour le ménage et la vente au petit détail occupait beaucoup de femmes. À Londres, les femmes dominaient la vente dans les rues de fruits, légumes, poisson, viande, pain et vieux vêtements, et elles étaient aussi actives dans des villes de moindre importance. Un tiers des marchands d'alimentation de Salisbury étaient des femmes entre 1627 et 1634, proportion qui s'éleva à la moitié en 1635. De même, au XVIII^e siècle, un tiers des femmes de Ludlow dont on connaît l'occupation étaient détaillantes. Les épouses de petits paysans, maraîchers, *cottagers* (qui occupaient une maisonnette et quelques arpents de terrain) participaient au commerce informel des produits agricoles. Les archives judiciaires révèlent aussi les activités de beaucoup de regrattiers et entremetteurs

(*forestallers*), dont certains étaient des récidivistes, et qui pour la plupart étaient des femmes.

Mais les femmes qui vendaient sur les marchés n'étaient pas toutes des revendeuses à petite échelle. La veuve Pearse, qui était une acheteuse régulière de grain à Oxford à la fin du XVII^e siècle, effectuait déjà des achats du vivant de son mari. La plupart des femmes qui achetaient du blé en leur nom étaient veuves, généralement de boulangers. Margaret Allen, veuve d'un brasseur, achetait de l'orge et vendait du malt ; elle gardait le contrôle de l'affaire parce que son fils était un panier percé.

Les Françaises dominaient elles aussi la vente au détail sur les marchés, tout comme la vente des produits des métiers non réglementés. À la fin du XVIII^e siècle, les trois quarts des détaillantes parisiennes étaient même des femmes mariées. Les provinciales étaient tout aussi actives et les XVII^e et XVIII^e siècles furent témoins d'une forte augmentation du nombre de détaillants à Paris et hors de Paris – et de la proportion de femmes parmi eux. Il y avait 80 détaillants, dont 7 femmes (8,75 %) à Dijon en 1556 ; en 1643, 18,4 % des détaillants étaient des femmes ; et finalement, en 1750, 46,6 %. Quand les corporations furent reconstituées en 1777 à Chatellerault, 69 des 98 femmes nouvellement agrégées à un corps de métier étaient des détaillantes. Dix-neuf vendaient des œufs ; les autres de la résine, du tabac, des poteries, du fer, des fruits, des sardines, des volailles et de la mercerie. Le commerce de gros et de détail augmentait en partie parce que le réseau routier était meilleur et plus sûr, mais aussi parce que la production et la distribution de produits de luxe ou de semi-luxe, comme les articles de mode, s'accélérait.

Prospérité économique et croissance du commerce entraînèrent de même une plus grande présence féminine sur les marchés des villes polonaises de Varsovie, Cracovie, Poznan et Lublin aux XVI^e et XVII^e siècles. Les femmes vendaient sur des étals au marché, dans des stands aux portes de la ville, à la porte des ateliers des artisans, à la fenêtre de leurs maisons, mais aussi dans la rue. À Cracovie, 57 % des étals de marché étaient tenus par des femmes au milieu du XVI^e siècle, et 70 % en 1629. Elles créèrent des quasi-corporations avec statuts et monopoles pour protéger leur gagne-pain. Beaucoup d'entre elles avaient été domestiques et avaient obtenu un permis par l'entremise de leur ancien employeur. Marchandes de rue et colporteuses, par contre, étaient des femmes pauvres, mais elles échappaient aux lois féodales.

Les Allemandes jouèrent aussi un rôle clé dans le commerce de détail – à tel point que Merry Wiesner les décrit comme étant l'économie de Nuremberg au XVI^e siècle. Nuremberg était à l'époque l'une des trois plus grandes villes d'Allemagne et elle commerçait avec toute l'Europe. Les femmes n'étaient pas

présentes dans le commerce au long cours, mais elles contrôlaient presque tout le petit commerce de détail. Les épouses d'artisans vendaient la production de leur mari. D'autres vendaient les fruits de leur production (œufs, lait, fromage, légumes, choucroute et conserves au vinaigre, biscuits et petits pains, savon et chandelles), de leur cueillette comme les petits fruits, les herbes et les noix, ou de leur pêche. D'autres vendaient des produits importés : agrumes, épices, produits tinctoriaux, poisson salé, livres et brochures. Chaque catégorie de produits avait sa place assignée au marché, voire son propre marché. Les femmes pouvaient aussi obtenir un permis pour vendre des objets d'occasion sur des étals au marché ou au porte-à-porte.

À Francfort, l'ordonnance sur le colportage de 1616 régla la vente du beurre, du fromage, de l'huile, des chandelles, du vinaigre, de la volaille, du lin, des fruits et des légumes, pour empêcher les prix excessifs. Elle donnait aussi aux maraîchers et paysans de banlieue la priorité pour la vente des fruits et légumes. L'ordonnance fut de nouveau promulguée en 1690, parce qu'elle était largement ignorée. Le conseil municipal se plaignit que trop de femmes qui auraient pu s'adonner à d'autres activités vendissent sur les marchés et il refusa des permis aux jeunes femmes, leur enjoignant de se faire domestiques. Les permis étaient réservés aux femmes âgées, surtout aux veuves pour qu'elles n'essaient pas d'obtenir de l'assistance de la municipalité (l'ordonnance de 1616 ne contenait pas ces restrictions). Dans la plupart des villes, le colportage était courant. Francfort interdit la vente au porte à porte, et cette interdiction fut réitérée à plusieurs reprises – ce qui signifie probablement qu'elle était largement ignorée.

Les autorités municipales portugaises étaient particulièrement préoccupées par l'approvisionnement en vivres et nommaient des individus chargés de mettre à la disposition du public des quantités adéquates de pain et autres denrées de base comme l'huile, le poisson, les fruits et le vin. Leur contrat stipulait les prix qu'ils pouvaient demander, les poids et mesures qu'ils avaient le droit d'utiliser, les lieux et heures de la vente, les quantités et qualité des denrées mises en vente et la durée du contrat. Certains commerces étaient entièrement féminins. En 1685, tous les boulangers de Ponte de Lima étaient des femmes, tout comme les loueuses de fours, les poissonniers et les mesureurs de sel. Les femmes célibataires louaient des chambres en ville et vendaient de la nourriture au lieu de se placer comme domestiques. Au XV^e siècle, Porto promulgua un règlement pour interdire cela : les « victuallières » devaient être des femmes mariées ou des veuves respectables. Le règlement fut promulgué à nouveau 250 ans plus tard, en 1647. En d'autres mots, les femmes célibataires portugaises, comme leurs consœurs allemandes, rejetaient le service domestique et préféraient la liberté que leur donnait le commerce, même si cette occupation ne leur garantissait

pas un revenu régulier, et elles continuèrent à refuser d'être domestiques en dépit des efforts des autorités visant à les obliger à se placer.

Les autorités espagnoles, comme les portugaises, firent une place aux femmes sur les marchés publics. À Madrid, 48 femmes avaient un permis pour vendre du poisson, en plus de 11 autres engagées par les pêcheurs eux-mêmes pour vendre leurs prises, et environ 100 femmes avaient un permis pour vendre de la viande prédécoupée. Les veuves pouvaient normalement reprendre l'étal de marché de leur mari. Les femmes qui n'avaient pas de permis vendaient malgré tout ; les *regratera*, par exemple, revendaient des denrées qu'elles avaient achetées à la campagne en dépit des règlements.

Les femmes vendant sur les marchés sont généralement décrites comme étant pauvres, parce qu'elles vendaient de petites quantités de denrées relativement bon marché. Ce n'était pas partout le cas. À Leyde (Pays-Bas), les femmes pauvres n'étaient pas détaillantes, mais fileuses, dentellières et broyeuses de lin. Le commerce de détail, y compris la vente sur les marchés, était fortement réglementé, réservé à ceux qui avaient droit de cité et achetaient un permis. Dans cette ville, les femmes tenaient à peu près la moitié des étals de marché. À l'exception de quelques veuves, les hommes monopolisaient la vente de la viande de boucherie – mais la majorité des marchands de poisson et les deux tiers des vendeurs de légumes étaient des femmes. Ce n'étaient pas des veuves qui continuaient l'activité de leur mari et les poissonnières ne vendaient pas les prises de leur mari non plus parce qu'il n'y avait plus de pêcheurs à Leyde. Ces femmes achetaient leur poisson aux enchères.

II. LES FEMMES ET LES CORPORATIONS DE BOUTIQUIERS

Les boutiquiers se situaient dans la hiérarchie sociale au-dessus des petits vendeurs de rue ou de marché, et ils étaient généralement incorporés. Comme dans le cas des corporations d'artisans, les leurs acceptaient ou non les femmes selon les endroits et la période. Les Allemandes qui vendaient sur les marchés firent l'objet de tentatives des corporations de les évincer et d'étendre leur juridiction. Les corporations hollandaises, par contre, non seulement acceptaient les femmes, mais elles facilitèrent leur admission à la fin du XVIII^e siècle.

À Leipzig, les femmes des marchés furent victimes de l'impérialisme de la corporation des boutiquiers qui ne les admettait pas. Entre 1500 et 1800, le commerce de détail y consistait principalement en vente d'aliments de base au marché paysan, vente par les artisans de leur production, et vente à la foire, laquelle était ouverte à tous. La vente au détail hors de la foire, par contre, fut petit à petit accaparée par les membres de la corporation des boutiquiers (*Krämer*),

qui réussirent à accroître leur part de marché. Les statuts de leur métier, confirmés par le prince-électeur en 1672, leur permettaient de vendre tout ce qu'ils voulaient, et ils étaient les seuls autorisés à avoir une boutique. Leurs privilèges étaient un danger pour tous les autres détaillants parce que n'importe quelle marchandise pouvait être qualifiée de marchandise de boutique. Ces statuts lésaient les artisans, les colporteurs, les colporteuses (qui vendaient dans la rue) et les poissonniers. Les artisans ne pouvaient plus vendre que leur propre production et ne pouvaient plus vendre de marchandises provenant de l'extérieur de la ville et achetées à la foire, comme avant 1672. Ceci, bien sûr, aurait aussi affecté les veuves qui continuaient l'activité artisanale de leur mari.

Le marché paysan se tenait trois fois par semaine, et c'est sur celui-ci que les habitants de la ville se procuraient l'essentiel de leur nourriture. Il était approvisionné par les fermiers des environs, par des charretiers et par des marchands. Au début du XVI^e siècle, des détaillants dénommés *Höcker* vendaient non seulement des aliments au marché paysan, mais aussi chez eux en dehors des jours de marché. Au XVII^e siècle, on leur interdit de vendre hors du marché ; et finalement, on ne leur permit de vendre qu'entre 11 heures et 16 heures ; ils ou elles ne pouvaient se faire aider par personne, même pas par leurs enfants, et n'avaient pas le droit de garder de la marchandise chez eux entre les marchés. Ces règlements étaient incohérents : que devait-on faire des invendus si on ne pouvait ni les vendre au porte-à-porte après les heures de marché ni les garder chez soi jusqu'au prochain marché ? Ces restrictions rendirent le très petit commerce de moins en moins profitable et, arrivé au XVIII^e siècle, presque tous ces *Höckers* étaient non seulement des femmes, mais des femmes très pauvres, généralement des veuves ou des épouses de journaliers ou autres travailleurs à gages. En 1726, un cinquième d'entre elles bénéficiaient d'une forme d'assistance publique.

Une fois les *Höckers* marginalisées, les boutiquiers s'attaquèrent aux poissonnières et aux marchands de poissons. Ils affirmèrent que le commerce du poisson leur était réservé, mettant fin à une division du travail séculaire entre les marchands de poissons en gros et vingt « poissardes par décrets » qui les vendaient au détail. Les boutiquiers se mirent alors à apporter du poisson au marché pour le vendre.

Les poissardes répondirent en vendant du poisson sur plus d'un emplacement, au mépris des règlements, et en passant commande de poisson à l'extérieur de la ville au lieu de s'adresser à ses grossistes, pour ainsi échapper à la réglementation des prix. Elles défièrent aussi ouvertement les autorités. En 1764, la servante de Mme Agerman vendait du poisson pour elle à une des portes de la ville ; quand la corporation des boutiquiers protesta, Mme Agerman répondit que « même 99 boutiquiers ne pourraient pas la sortir du marché et l'empêcher d'y vendre

des harengs» (Schötz 2011 : 137). En 1769, elle vendait toujours et ses agissements irréguliers étaient toujours dénoncés.

Les Néerlandais n'imitèrent pas les Allemands. 34 % des boutiquiers de la ville brabançonne de Bois-le-Duc (s-Hertogenbosch) étaient des femmes en 1742, 31 % en 1775 et 29 % en 1808. Toute personne qui avait droit de cité pouvait se joindre à la corporation sur simple paiement d'un droit d'entrée; aucun apprentissage n'était nécessaire, et les veuves de membres devenaient elles-mêmes membres automatiquement. Ces chiffres sont similaires à ceux que l'on peut calculer pour d'autres villes des Pays-Bas telles que Zwolle ou Maastricht. Il semble aussi qu'il ait été plus facile pour les femmes d'ouvrir boutique dans les villes plus importantes, où dans celles où les droits d'entrée étaient faibles. À Haarlem, une ville considérable où la corporation des boutiquiers exigeait des droits d'entrée faibles, les femmes tenaient la moitié des boutiques.

L'entrée des femmes dans la corporation des boutiquiers de Bois-le-Duc déclina au XVIII^e siècle, de 12,75 % par an dans la première moitié du siècle à 9 % dans la seconde. Ce n'était pas dû au fait que moins de femmes ouvraient une boutique, mais à des modifications des règlements. En 1753, la corporation créa une catégorie de « membres pauvres »; ces individus payaient un droit annuel modeste au lieu d'un droit d'entrée unique mais élevé. Ils n'étaient pas membres à part entière, ne pouvaient pas voter dans les assemblées ni transmettre leur statut à leurs enfants. Les femmes se prévalurent disproportionnellement de cette option, parce qu'être membre à part entière ne leur donnait pas vraiment d'avantages. Elles ne pouvaient de toute façon pas voter aux assemblées, et si elles n'avaient pas d'enfants, ne pas pouvoir transmettre leur appartenance était sans objet. Ne pas avoir à payer un droit d'entrée était un choix rationnel au cas où leur commerce ne serait pas aussi profitable qu'elles l'avaient espéré et qu'elles décident d'y mettre fin.

III. BROCANTEUSES, PRÊTEUSES SUR GAGES ET VENDEUSES IRRÉGULIÈRES

A. Brocanteuses et prêteuses sur gages

Le commerce d'occasion jouait un rôle important dans les activités commerciales urbaines. Il y avait par exemple près de 700 brocanteurs officiels à Paris en 1725 (pour une population d'un demi-million d'habitants) et Vienne en comptait 400 en 1750 (pour 175 000 habitants). Matières premières vierges et biens de consommation coûtaient cher et le commerce d'occasion mettait ces derniers à la portée des bourses modestes qui n'auraient pu autrement se les procurer – mais aussi des classes moyennes économes. Ce commerce procurait un

gagne-pain non seulement aux vendeurs, mais aussi à ceux ou celles qui nettoyaient, réparaient et recyclaient les objets. Les sources de ces objets étaient nombreuses. Les objets personnels des morts étaient vendus aux enchères pour payer leurs dettes et satisfaire leurs héritiers ; on se débarrassait fréquemment de vieux vêtements en en faisant cadeau aux domestiques, qui les revendaient. Les gens troquaient des objets usagés pour des nouveaux. Les tailleurs anglais, par exemple, acceptaient de vieux vêtements en paiement partiel de nouveaux habits, et les marchands de poteries acceptaient ceux-ci en paiement. Cette pratique était si courante que certains historiens ont qualifié les objets d'occasion « de monnaie parallèle ».

Les prêteurs sur gages alimentaient le commerce d'occasion – et les petits prêteurs jouaient un rôle également important dans l'économie des pauvres. À l'époque moderne, la plupart des gens travaillaient sporadiquement, à moins d'être domestiques ou compagnons. Il était normal de traverser des périodes de chômage ou de sous-emploi. Ces gens survivaient grâce au crédit. En particulier, leurs meilleurs vêtements leur servaient de compte-épargne, et ils les engageaient chez le prêteur quand ils avaient besoin d'argent. Les prêteurs avaient le droit de vendre les objets mis en gage quand les prêts n'étaient pas remboursés. Brocanteurs, prêteurs sur gages (et prêteurs d'argent) étaient donc des catégories qui se recoupaient.

Les autorités se méfiaient souvent des brocanteurs et prêteurs sur gages en qui ils voyaient des receleurs en puissance. Ils essayaient de prévenir cela par le biais de menaces (perte de permis, amendes pour ceux qui étaient pris avec des marchandises volées) et de règlements. Par exemple, il était interdit aux brocanteurs allemands d'accepter des articles de domestiques sans la permission de leur maître ou maîtresse. Toutefois, il n'y a pas de preuves que brocanteurs et prêteurs sur gages étaient plus enclins à s'adonner à des activités illicites que les autres commerçants.

Les femmes participaient au commerce d'occasion partout et de diverses manières. En plus d'acheter et de vendre, elles faisaient l'expertise de la valeur des objets laissés par les gens après leur mort, et elles pouvaient présider à leur vente à Nuremberg aux XVI^e et XVII^e siècles et à Édimbourg au XVIII^e, où elles pouvaient aussi être commissaires-priseurs. Comme tous les détaillants, les revendeurs d'occasions devaient avoir un permis, et les conditions pour l'obtenir variaient d'un endroit à l'autre. À Vienne, elles obtenaient leur permis de la corporation des commerçants. Les permis étaient transférables et héréditaires (ce qui fait que les veuves pouvaient facilement exercer ce commerce). Vienne accordait aussi des permis directement aux revendeurs et, à la fin du siècle, ces derniers étaient plus nombreux que ceux qui avaient obtenu une licence de la corporation des commerçants. Salzbourg, autre ville autrichienne, délivrait des permis non

transférables valides toute la vie du revendeur (mais leurs titulaires les vendaient quand même). Le commandement militaire de la ville autorisait aussi deux épouses ou veuves de soldats à vendre à la porte de la caserne des articles d'occasion, généralement les biens de soldats morts. Comme on pouvait s'y attendre, les conflits entre revendeurs et corporations n'étaient pas rares. Les tailleurs allemands, par exemple, les accusaient de vendre des vêtements neufs, et les revendeurs, en retour, accusaient les tailleurs de vendre de vieux vêtements. Les tailleurs d'Édimbourg voulaient qu'on interdise aux revendeurs de transformer les vieux vêtements, affirmant que cela faisait partie de leurs privilèges. L'association des revendeurs de Vienne fut en conflit pendant tout le XVIII^e siècle avec les femmes qui tenaient des kiosques où elles revendaient des marchandises consignées. En 1746, elle obtint de la municipalité un arrêté qui limitait l'assortiment de marchandises que ces femmes pouvaient vendre. En 1758, elle réussit à s'approprier leur commerce, et engagea 18 femmes pour tenir les kiosques à son profit. L'expérience se solda par un échec et, en 1771, les autorités municipales revinrent à la situation antérieure; ces femmes étaient au nombre de 32 en 1772.

En Allemagne, la plupart des revendeuses étaient les épouses ou les veuves de pauvres artisans. En Angleterre au XVIII^e siècle, la plupart des *saleswomen* étaient des femmes qui vendaient des vêtements bon marché, neufs ou usagés, de l'épicerie, qui achetaient, réparaient et revendaient des vêtements et prêtaient de petites sommes contre des gages. Elles bricolaient un revenu à partir d'une variété d'activités qui se fondaient dans les soins du ménage. Mais toutes n'étaient pas pauvres. En 1783, Rebecca Adam, de Blandford dans le Dorset, s'identifia comme marchande de grain et *saleswoman* en vêtements usagés quand elle souscrivit une assurance contre l'incendie de £100 pour protéger son inventaire. L'année suivante, elle l'assura pour £300. À Londres, vendre des vêtements d'occasion était un commerce respectable et normalement rémunérateur. À Vienne et Salzbourg, les permis de magasins d'occasion étaient chers. Les étals au marché étaient moins coûteux mais leur nombre était limité pour protéger le gagne-pain des tenanciers; le sexe et/ou l'ethnicité des requérants pouvaient jouer contre eux.

B. Le commerce irrégulier

La frontière était floue entre distribution réglementée et distribution irrégulière, c'est-à-dire n'étant sous le contrôle ni des corporations ni des autorités municipales – cela pouvait également concerner la production. Les activités irrégulières occupaient un curieux espace marginal. Plus on cherchait à réglementer l'économie, plus elles étaient nombreuses. Néanmoins, les autorités qui avaient imposé les règlements les toléraient en pratique.

Les conflits entre travailleurs réglementés et non réglementés apparurent au XVI^e siècle, parallèlement aux débats qui occupaient les autorités sur la nature du travail régulier. Ces phénomènes étaient étroitement liés aux efforts pour exclure certains groupes des métiers réglementés. À la fin du XVI^e siècle, divers niveaux d'autorités établirent des différences nettes entre le travail et les travailleurs réglementés et les autres. Les travailleurs irréguliers pouvaient être aussi compétents que les maîtres mais, pour diverses raisons (leur sexe, l'impossibilité de payer les frais d'apprentissage ou les droits d'entrée dans une corporation), ils ne pouvaient pas le devenir – ni même être reconnus comme compagnons. Les irréguliers incluaient aussi des travailleurs réguliers qui exerçaient leur activité là où ils n'avaient pas droit de le faire, ou vendaient des marchandises qui leur étaient interdites, ou des veuves qui continuaient le métier de leur mari passé les délais réglementaires ou après s'être remariées. À Salzbourg, les vendeurs irréguliers les plus fréquemment dénoncés aux autorités municipales au XVIII^e siècle étaient les soldats et leur famille (épouses et enfants – 36 % de l'ensemble) et les domestiques (17 %).

Cette différence reflétait également la hiérarchie des genres. La plupart des métiers réglementés étaient monopolisés par une catégorie privilégiée d'hommes. Les femmes, les hommes pauvres ou nés hors mariage, étaient refoulés en masse dans les rangs des irréguliers. Ironiquement, ce sont les règlements qui créaient la catégorie qu'ils étaient censés éliminer : celle des travailleurs qu'ils ne contrôlaient pas. Un grand nombre de métiers furent incorporés à Lyon au XVII^e siècle. Dix avaient été incorporés avant 1581 et treize entre 1561 et 1610, mais cinquante-quatre entre 1610 et 1715, dont les bouchers en 1661, les épiciers en 1665, les boulangers en 1686 et les marchands de volaille en 1688. Leur incorporation était néfaste pour les artisans qui jusque-là avaient combiné leur métier avec la vente de diverses marchandises sans relation nécessaire avec celui-ci. Elle l'était aussi pour les boutiquiers qui devaient maintenant se limiter à une seule catégorie d'articles, aux femmes indépendantes et aux veuves dont le privilège de continuer l'activité de leur mari était désormais réglementé. Personne toutefois ne voulait changer les vieilles pratiques, quoi qu'aient pu en dire les règlements – mais les femmes ne pouvaient pas continuer leurs activités sous couvert d'un métier réglementé comme les artisans ou les boutiquiers. Elles n'en résistaient pas moins pour autant. Les volaillers en particulier avaient d'énormes difficultés pour faire respecter leur monopole sur une activité qui avait été essentiellement féminine jusque-là. Les femmes n'évacuèrent pas docilement les marchés et leurs clients prirent leur parti (et celui d'autres irréguliers) ; ils intervenaient, quelquefois violemment, quand les autorités cherchaient à confisquer leur marchandise ou procéder à leur arrestation. Les commerçants réguliers avaient aussi recours aux irréguliers pour écouler les marchandises qu'ils

ne pouvaient plus vendre, en particulier celles qui étaient défectueuses ou avariées, ainsi que des articles d'occasion acquis par troc. Les règlements contre les intermédiaires et regrattiers furent contreproductifs à Lyon également. Il était interdit aux marchands d'acheter des provisions dans les faubourgs – mais comme les charretiers et rouliers avaient l'habitude de s'arrêter dans leurs tavernes et auberges, une grande quantité de marchandises y changeait de mains.

Les intermédiaires qui achetaient des victuailles aux paysans du voisinage pour les revendre sur les marchés étaient un problème universel. En 1626, la ville portugaise de Porto décréta que seuls les producteurs et leurs employés pourraient vendre du lait en ville, parce que des femmes les interceptaient dans les faubourgs, achetaient leur lait, le diluaient et le revendaient en ville. Les archives municipales documentent le jeu du chat et de la souris que jouaient les commerçants réguliers et irréguliers et les autorités ; ces dernières toutefois étaient généralement en retard sur les commerçants. Au Portugal comme ailleurs, les vendeuses de marché et les femmes pauvres en général n'étaient ni soumises ni impuissantes. Les femmes des marchés, et en particulier les poissonnières, avaient la réputation d'être fort bruyantes, insupportables, belliqueuses, verbalement agressives, sournoises et rusées. Au Portugal, le terme *regrateira* (regrattière, marchande au porte-à-porte) en vint à signifier mal polie ou querelleuse (comme poissarde en français). Ces femmes mettaient les autorités dans l'embarras. Elles respectaient à peine la hiérarchie des sexes et étaient source d'inquiétude quant au maintien du patriarcat. Mais d'un autre côté, les autorités étaient conscientes que ces femmes étaient indispensables au fonctionnement de l'économie urbaine.

Néanmoins, les autorités ne cherchèrent jamais sérieusement à éliminer les irréguliers. À Lyon comme à Vienne, les autorités municipales appliquaient les règlements de manière inconsistante. Les marchandises confisquées étaient rendues, les permis restaurés, même pour les récidivistes. Moins une activité était prestigieuse, plus les autorités avaient tendance à fermer les yeux et à laisser s'y livrer des groupes marginaux (les femmes, les pauvres, et là où ils étaient présents, les Juifs). D'une part, les autorités devaient protéger les intérêts des contribuables. Mais elles étaient également désireuses de limiter le nombre de personnes dépendant de l'aide sociale, et le commerce irrégulier permettait à ces dernières de survivre et de se procurer des articles à bon marché. La tolérance était une forme de charité. Les autorités étaient aussi conscientes que les irréguliers facilitaient en pratique les activités des réguliers. À la toute fin du XVIII^e siècle, les autorités municipales étaient aussi de moins en moins enclines à protéger les privilèges économiques. Les autorités autrichiennes ne poursuivaient pas les irréguliers et se contentaient de réagir aux plaintes. À la fin du siècle, elles avaient même tendance à traiter les plaignants comme des fauteurs de troubles. Même la corporation des boutiquiers de Leipzig fit face à

ce genre d'attitude. Au XVII^e siècle, les autorités municipales avaient fait pression sur elle pour permettre aux veuves pauvres et à leurs enfants de gagner leur vie. Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, la ville commença à remettre en question le monopole des boutiquiers sur toutes les marchandises, surtout sur les biens de première nécessité. L'application des règlements devint moins rigoureuse, et la ville permit la vente libre d'un plus grand nombre de marchandises, comme les articles de mode et les parures. Au fur et à mesure que la croyance en l'utilité de la réglementation diminuait, l'espace pour les activités non réglementées s'élargissait.

IV. TRANSFORMATIONS DU MARCHÉ

D'autres forces avaient un impact opposé. Au XVIII^e siècle, les marchés locaux et régionaux étaient graduellement intégrés dans des espaces commerciaux plus larges ; les règlements gouvernant les lieux d'échanges étaient assouplis ou moins strictement appliqués. En Angleterre, cela mena souvent à la marginalisation des petits producteurs qui vendaient directement aux consommateurs, comme les paysannes qui apportaient un ou deux paniers de denrées au marché hebdomadaire. Des grossistes spécialisés à grande échelle apparurent pour répondre à la demande en approvisionnement des grands centres urbains, surtout Londres. Même le commerce local devint plus organisé. À partir de 1781, tout le beurre vendu à Oxford devait l'être au nouveau marché couvert, et donc par des détenteurs d'étals, mais la majorité d'entre eux étaient des hommes. On vit apparaître des marchands de beurre qui allaient chercher le produit dans les fermes pour le vendre en consignation, et la « beurrière » du XVII^e siècle céda la place au marchand beurrier du XVIII^e siècle (mais un certain nombre de marchandes en gros réussirent à capter une part du marché au milieu du XIX^e siècle). Les nouvelles lois ou règlements n'étaient pas anti-femmes ; mais puisqu'ils reflétaient une certaine méfiance envers les petits commerçants et les pauvres, ils affectaient disproportionnellement les femmes qui appartenaient à ces catégories. Le vent nouveau de liberté du commerce n'avait pas grand-chose à offrir aux femmes des couches inférieures de la société.

Les petits producteurs d'aliments furent évincés par des réseaux bien organisés de marchands (surtout masculins) lorsque les lois contre les intermédiaires (*forestallers*) tombèrent en désuétude. En revanche, la croissance du marché pour les biens de consommation, favorisée par les classes moyennes, entraîna une transformation des modes de distribution et créa des options nouvelles dont les femmes s'emparèrent. Le gros des nouveaux biens de consommation qui n'étaient pas des vêtements était les articles pour la maison : aliments exotiques (comme thé, café, sucre et chocolat), textiles d'ameublement (rideaux et tapis),

linge, céramique ou porcelaine, et objets de culture (livres, gravures, partitions de musique). Les femmes avaient depuis toujours la responsabilité des achats de nourriture ou des emplettes domestiques, et il leur fut facile d'en devenir les marchandes. Elles avaient une bonne connaissance des goûts et des besoins de leur clientèle, et comme elles servaient des bourgeois, tenir ce genre de boutique était respectable. À la fin du XVIII^e siècle, elles jouaient un rôle très visible dans la vente des articles de nouvelle consommation comme les porcelaines, la verrerie et les céramiques, les livres et la papeterie, les jouets, le linge de maison ; elles étaient aussi éditrices et tenaient des écoles privées de filles. Elles pouvaient représenter une proportion non négligeable du monde des affaires d'une ville : 6 % des marchands et 11,5 % des détaillants énumérés dans l'annuaire de commerce de Manchester en 1772 étaient des femmes – et 25 % de ceux de Colchester entre 1750 et 1800. Entre 5 et 10 % des entreprises assurées par la Fire Sun Company à la fin du XVIII^e siècle l'étaient au nom d'une femme – la plupart concentrées dans les secteurs dits « féminins », mais les autres dispersées dans tous les autres.

Les femmes prirent également place dans le commerce de détail des nouveaux biens de consommation aux Pays-Bas, autre pays où le commerce était très développé. Entre 80 et 90 % des détaillants des deux sexes y vendaient des articles de consommation courante ou des vêtements, comme ceux de Londres. Aucun secteur du commerce de détail n'était féminisé, c'est-à-dire qu'en aucun cas les femmes ne représentaient plus de 50 % des détaillants, ainsi que cela pouvait se produire pour certains sous-secteurs. Les hommes dominaient le commerce des vins et de l'alcool, et les femmes prirent rapidement le contrôle de celui du thé, du café et du tabac. Au début du XVIII^e siècle, les vendeuses de thé, café ou tabac étaient des femmes célibataires. Ce commerce, une fois bien établi, fut dominé par les femmes. Elles représentaient les quatre cinquièmes de ces marchands entre 1789 et 1794 à Leyde par exemple. Les femmes ne dominaient pas le marché des textiles, mais elles représentaient une importante minorité des drapiers (entre un tiers et la moitié). Elles vendaient plus souvent des étoffes de lin ou de coton que des lainages. La mercerie, par contre, était un commerce fortement féminisé.

Les femmes s'imposèrent rapidement dans le commerce en expansion rapide des vêtements tout faits, qui prit son essor au XVII^e siècle pour desservir les marins et des institutions telles que la Compagnie néerlandaise des Indes orientales (VOC) ou les orphelinats. À la fin du siècle, les trois quarts des marchands de vêtements en prêt-à-porter étaient des femmes à Amsterdam. Van den Heuvel pense que l'arrivée des « nouvelles marchandises » sur le marché n'ouvrit pas nécessairement de nouveaux secteurs dominés par les femmes. Elles ne devinrent une majorité que dans certains sous-secteurs. Par contre, ces nouveaux secteurs

ont pu faciliter l'entrée des femmes mariées dans le monde du commerce. Et quoique la nouvelle société de consommation ait put être avantageuse pour les femmes, elle le fut aussi pour les hommes, car le nombre de boutiques tenues par ces derniers augmentait aussi.

V. CONCLUSION

La plupart des métiers étaient codés « masculins » pendant la période moderne, et le lien entre savoir-faire et masculinité s'était resserré. Les hommes fabriquaient des objets. Les femmes les faisaient circuler, en tant que vendeuses et acheteuses, emprunteuses et prêteuses et réutilisatrices. Les marchés étaient des espaces dominés par les femmes et le développement des galeries marchandes et des boutiques indépendantes à la fin de la période ne les marginalisa pas. Aux yeux des contemporains, le commerce de détail resta une activité appropriée pour les femmes, comme pour les hommes.

Les corporations, sur la défensive, essayèrent de déloger les femmes de leurs activités à Leipzig – mais en général, l'expansion du commerce et en particulier la croissance du commerce de biens de consommation créa des espaces que les femmes furent capables d'investir. Les corporations néerlandaises, par exemple, firent de la place pour des commerçantes additionnelles en créant une catégorie qui pouvait payer ses droits au fur et à mesure. L'intégration des marchés pouvait jouer contre les femmes dans le sud de l'Angleterre parce qu'elles commerçaient à petite échelle des denrées produites localement – et non parce qu'elles étaient des femmes.

Dans certaines régions, le très petit commerce était vu comme une activité appropriée pour les femmes qui n'avaient pas d'autres moyens de gagner leur vie, et la plupart des municipalités étaient disposées soit à accorder aux femmes pauvres un permis pour vendre, soit à les ignorer quand elles commerçaient sans permis. Les femmes résistaient aussi énergiquement aux efforts des corporations et des gouvernements pour restreindre leurs droits traditionnels – et elles n'hésitaient pas à se livrer aux commerces qui leur étaient interdits, ou aux lieux et temps qui n'étaient pas autorisés. Les commerçantes irrégulières faisaient preuve de beaucoup d'ingéniosité pour échapper au contrôle des autorités, mais aussi de réels talents d'entrepreneuses pour se constituer une clientèle.

CHAPITRE 4

NÉGOCIANTES ET BANQUIÈRES

Artisans et détaillants constituaient les échelons inférieurs de la hiérarchie commerciale. Au-dessus d'eux se trouvaient les négociants, banquiers et manufacturiers. Pendant la période moderne, la dimension familiale de l'artisanat et même du commerce de détail s'affaiblit, mais ce ne fut pas le cas chez les négociants et manufacturiers. La nature même de leur entreprise les amenait presque inévitablement à prendre appui sur leur famille, et l'aide des épouses et filles était tenue pour acquise.

On pouvait retirer de gros profits du commerce de gros et du commerce interrégional – mais aussi souffrir de grosses pertes. Un négociant pouvait travailler pour son propre compte, achetant diverses marchandises et cherchant des débouchés pour celles-ci. Cette activité était très incertaine, et le négociant assumait tous les risques. Il était difficile d'obtenir les informations nécessaires concernant l'offre et la demande dans des endroits éloignés, et celles-ci n'étaient pas toujours fiables. Il en allait de même de l'évolution des marchés locaux. Pour réussir, on devait pouvoir s'appuyer sur un réseau solide d'associés et de correspondants en lesquels on pouvait avoir toute confiance et qui pouvaient relayer les informations suffisamment vite. Les négociants interrégionaux qui voulaient conclure leurs contrats en personne avec les clients éloignés devaient généralement s'absenter de chez eux pour de longues périodes parce que les modes de déplacement étaient lents. Ils avaient besoin d'une personne de confiance compétente chez eux pour s'occuper de leurs affaires – et la plupart des négociants avaient recours aux services de leur femme. Ils prenaient habituellement épouse dans d'autres familles négociantes précisément pour cette raison. Inévitablement, tous les membres de la famille d'un négociant jouaient un rôle dans l'entreprise, qui n'était pas physiquement séparée de la résidence. Élevées au-dessus des bureaux et magasins, et y prêtant main-forte à leur mère, les jeunes filles acquéraient le savoir-faire nécessaire pour aider leur mari, et dans le cas où

celui-ci décédait prématurément, pour le remplacer. La correspondance commerciale et la tenue des livres de comptes étaient des savoirs cruciaux, mais que l'on pouvait acquérir à la maison. Par contre, contrairement à leurs frères, les filles de négociants n'étaient pas placées en apprentissage chez d'autres négociants ; on ne les envoyait pas à l'étranger pour apprendre d'autres langues ou se familiariser avec les règlements commerciaux locaux, et elles ne travaillaient pas comme agent commercial avant de travailler pour leur compte. On les formait pour être les points d'ancrage domestiques de réseaux interrégionaux ou internationaux.

La correspondance entre Alexandrine et François Virnot nous donne un bon aperçu du rôle joué par une épouse de négociant à la fin du XVIII^e siècle. Alexandrine et son mari appartenaient à des familles de négociants et ils possédaient une maison de commerce à Lille, dans le nord de la France. En 1790, les affaires stagnaient et François décida d'essayer de trouver de nouveaux clients dans le sud de la France et en Italie. Il s'absenta six mois, après avoir donné une procuration à sa femme pour qu'elle puisse le remplacer dans les affaires pendant son absence – et quand elle l'inonda de détails dans ses lettres, il lui fit comprendre qu'il ne demandait qu'un sens général de leur direction. À l'époque, Alexandrine était mère de trois jeunes enfants, dont un qu'elle allaitait encore. En l'absence de son mari, elle géra la maisonnée, récolta les pommes de son verger, prit soin d'un commis malade qui n'en mourut pas moins et qu'elle dut remplacer. Elle prit des commandes de diverses sortes d'étoffes, recruta des artisans pour les tisser et les teindre, puis mesura, empaqueta et expédia le produit fini. Elle stocka des étoffes quand elle en trouvait de bonne qualité à un prix raisonnable. Elle devait donc être bon juge de leur qualité, mais aussi être capable d'anticiper la demande pour divers types d'étoffe. Elle réglait les comptes, payait les fournisseurs, envoyait les factures et les encaissait. À l'époque, il n'était pas habituel de payer en liquide à la livraison, et elle devait organiser le flot des paiements partiels qui lui étaient dus pour être en mesure de payer ses propres factures lorsqu'elles lui étaient présentées. Elle devait tenir compte des clients qui ne payaient pas à temps. Elle devait aussi se débattre avec les assignats, la monnaie de papier mise en place sous la Révolution qui se dépréciait rapidement. Ses fournisseurs voulaient être payés en monnaie sonnante et non en papier, mais ses clients la payaient en papier, qu'elle avait d'énormes difficultés à convertir. À un moment, sa caisse étant pleine de papiers commerciaux et d'assignats, mais pauvre en espèces, elle sollicita un prêt auprès d'un spéculateur. Comme les conditions ne lui plaisaient pas, elle y renonça. Alexandrine recevait journallement des visites des membres de la famille qui lui demandaient conseil pour des questions d'affaires ou personnelles. Les réseaux familiaux étaient source d'un flot continu d'informations commerciales, à propos des marchandises

qu'elle pouvait acheter et vendre à profit, mais aussi de la fiabilité des clients et fournisseurs, informations dont elle faisait usage.

Il allait de soi que les épouses soient les bras droits de leur mari quand il était en vie, ignorées des autorités, mais bien visibles des fournisseurs, clients et associés, et capables de prendre sa place sans heurt quand il était absent. À son décès, elles pouvaient être promues d'associée à principale partenaire. La longévité d'une entreprise faisait partie de son capital, renforçant la reconnaissance du nom et consolidant sa réputation. Les veuves contribuaient donc à cette continuité en servant de pont entre les générations, mais elles ne se limitaient pas nécessairement à n'être que des substituts temporaires. Les épouses (voire les filles) partageaient les privilèges dont le négociant avait joui à titre individuel ou en tant que membre d'un groupe ou association, et en en faisant usage, les veuves les gardaient dans la famille. Les autorités municipales ou de l'État s'y opposaient rarement, au contraire. Les épouses et veuves de négociants avaient d'ailleurs le droit de commercer comme les hommes, même dans les juridictions qui restreignaient l'accès des femmes à l'artisanat ou au commerce de détail. En particulier, il leur était permis d'émettre des lettres de change, comme les hommes. Ni les familles ni les États qui les taxaient ne souhaitaient miner la rentabilité de ces entreprises en marginalisant des membres compétents au motif qu'ils étaient féminins, ou risquer de les voir disparaître en imposant des restrictions aux veuves. Comme le fonctionnement du grand commerce nécessitait des systèmes de crédit complexes et des recours aux lettres de change, au XVIII^e siècle, certains négociants commencèrent à offrir des services bancaires, y compris prêter de l'argent aux gouvernements. Comme ces compagnies bancaires étaient des affaires de famille, les femmes jouèrent aussi un rôle dans la finance.

La participation des femmes au négoce au long cours varia peu d'une époque à l'autre, ou d'un endroit à l'autre. Les différences peuvent être attribuées au type de commerce auquel elles se livraient et à la nature de l'économie et du système légal local.

I. COMMERCE

A. Du commerce régional en biens durable au commerce à longue distance en denrées périssables : l'Écosse

Les réseaux étaient indispensables au succès commercial – comme le démontre le cas des négociantes écossaises. Au XVI^e siècle, on ne trouvait des négociants en Écosse que dans les bourgs royaux ou ecclésiastiques; Édimbourg était le plus important, responsable des deux tiers environ du commerce international

écossais. On trouvait des femmes dans le commerce à l'exportation comme à l'importation, presque toutes veuves de marchands. Les denrées exotiques étaient amenées dans le royaume par les importateurs. Andrew Halyburton, agent écossais aux Pays-Bas, envoyait des textiles haut de gamme et des épices à des négociantes écossaises. La veuve Isabel Bras vendait des textiles importés à la cour royale et Marion Scott faisait le commerce des épices, textiles et bois. Les femmes étaient aussi actives dans le commerce à l'exportation (bois, peaux, étoffes grossières) et savaient négocier des réductions des droits de douane. Toutefois, on ne trouvait pas de négociantes à l'international hors des bourgs importants de Perth, Aberdeen, Édimbourg et Dundee, et elles n'exportaient pas beaucoup de poisson.

À la fin des années 1530 et 1540, environ 105 des exportateurs étaient des femmes. Elles disparurent ensuite graduellement. Les « anciennes exportations » dans lesquelles elles avaient été actives furent de plus en plus concentrées en peu de mains, et les négociants à petite échelle (hommes et femmes) furent évincés. Mais les femmes ne réussirent pas à s'insérer dans les « nouvelles exportations » en pleine croissance (poisson et sel). Contrairement aux anciennes exportations, dont les marchés étaient relativement stables, les ventes de poisson sur la Baltique, en Angleterre, en France ou aux Pays-Bas étaient sensibles aux conditions locales des marchés. Ce commerce était incertain et exigeait d'avoir accès à temps à des informations exactes. Comme les femmes étaient exclues des réunions et autres activités des guildes de marchands, elles étaient coupées d'une source importante d'informations. L'évolution de la nature des produits exportés et la restructuration du négoce joua à leur désavantage.

B. Présence durable dans le commerce méditerranéen

Les femmes souscrivaient à des voyages commerciaux en Méditerranée depuis le Moyen Âge. Ces activités se prolongèrent pendant la période moderne, mais les femmes ne se limitaient pas à investir dans des voyages maritimes. L'une des femmes armateurs les plus connues se lança dans ce genre d'affaire pour échapper à une situation familiale sur laquelle elle n'avait pas de contrôle. Madeleine Lartessuti (vers 1479-1543) était née de l'union adultérine d'un avocat avignonnais et d'une femme de la famille des Médicis; elle alla s'installer à Marseille après l'échec de son mariage et elle se fit affréteur maritime, commerçant avec l'Afrique du Nord, l'Italie et l'Égypte. Elle fournit prêts d'argent et équipement à son amant, le baron de Saint-Blancart, vice-amiral de la flotte de la Méditerranée orientale pendant plus de vingt ans, et donna au roi François 1^{er} un navire pour renforcer sa marine. Quand son mari décéda finalement en 1540, elle fit appel au Pape pour récupérer sa dot.

La plupart des négociantes menaient des existences plus conventionnelles et n'étaient pas aussi célèbres. Dans son étude du négoce marseillais publiée en 1973, Charles Carrière ne fit aucun effort pour identifier les négociantes, mais il en rencontra quand même vingt-cinq suffisamment visibles pour être mentionnées dans son index (vingt-et-une veuves, une femme mariée, une paire de sœurs, et une autre dont le statut marital n'est pas donné). Certaines possédaient des parts de navires, mais pas nécessairement de navires appartenant à leurs fils ou frères. Carrière mentionne que les femmes étaient libres de s'adonner à des activités commerciales, comme Mme Goy-Remuzat, une femme mariée qui n'investit pas son argent dans la maison de commerce de son mari, mais dans celle d'un autre homme ainsi que dans une manufacture de coton. Carrière la décrit comme une femme qui suivait ses affaires de près et qui publicisait ses activités en faisant insérer la notice de la création de la société dans les journaux.

Les femmes de Marseille et des environs commerçaient aussi en leur nom propre, et cela les amenait à faire usage de lettres de change. En 1731, Mme Olivier, épouse d'un capitaine de La Ciotat qui travaillait pour une des maisons de commerce de Marseille (à 20 kilomètres de là), vendit une cargaison de blé à La Ciotat ; elle voulait transférer l'argent à Marseille. Elle écrivit à son correspondant qu'elle avait tiré deux lettres pour 1187 et 1079 livres sur deux marchands de Marseille. Elle accorda ensuite un crédit de 1079 livres à un autre marchand, et son correspondant devait tirer une lettre de change sur lui cinq jours plus tard au profit de l'un des créditeurs ci-dessus. Selon Carrière, ce n'était là qu'une de ses nombreuses opérations financières. Il en conclut que même « d'humbles femmes de La Ciotat » savaient faire usage de papiers commerciaux (Carrière 1873 : 852). Mme Olivier surveillait aussi la situation politique et comprenait les risques financiers et personnels qui pouvaient en découler. Pendant la guerre de succession de Pologne (1733-1738), les corsaires s'attaquaient aux navires marchands méditerranéens. Elle refusa que son fils prenne une cargaison pour l'Espagne parce que le coût de l'assurance était trop élevé et que le navire de son fils n'était pas de nature à pouvoir résister à une attaque de corsaires.

C. Le commerce atlantique, entre morue et sucre

Les femmes des communautés maritimes, du Portugal à la Bretagne, avaient la réputation d'être féroce­ment indépendantes (et s'attiraient l'opprobre des communautés de l'intérieur des terres pour cela). La pêche et le commerce maritime re­tenaient les hommes au loin des mois durant, et comme les voyages maritimes étaient dangereux, beaucoup ne revenaient pas. En leur absence, les femmes avaient la responsabilité de la famille. Dans le nord du Portugal, les hommes étaient responsables de la pêche et du commerce au long cours, et les femmes s'occupaient de tout le reste. Il était entendu qu'une fois débarqués de leurs

bateaux, les hommes n'avaient plus rien à faire. Les femmes avaient la charge du commerce de gros et de détail du poisson. Au début du XVII^e siècle, sept des huit grossistes en morue de Vila de Conde étaient des femmes. Même à Lisbonne, beaucoup plus au sud, les femmes étaient toujours en charge de la vente du poisson. Elles en achetaient de grandes quantités à crédit aux capitaines des bateaux de pêche pour les distribuer aux poissonnières des marchés.

Les femmes, mêmes celles aux revenus modestes, investissaient dans les campagnes de pêche morutière sur les côtes de Terre-Neuve, ce qui leur donnait droit à une part des prises. En 1567, Ana Pereira, de Viana, reçut ainsi 2515 poissons, et sa servante, 800. Les femmes pouvaient aussi posséder des parts de navires de pêche ou de commerce – et quelques-unes possédaient des bateaux en entier. Dix-neuf des 79 navires inscrits aux registres d'Aveira dans le nord du Portugal en 1552 appartenaient en tout ou partie à une femme, généralement une veuve. La plupart des vaisseaux étaient la propriété de plusieurs individus, rarement parents entre eux, mais quatorze n'avaient qu'un seul propriétaire et deux femmes en possédaient trois. Ces navires prenaient part à la pêche à la morue ou commerçaient avec l'Europe du Nord. Ils y apportaient des produits de l'agriculture méridionale – sucre, oranges, figues, raisins, vin, etc. – et revenaient chargés de fer et de textile. On trouve des femmes parmi les noms de ceux qui payaient les droits de douane. Les femmes pouvaient s'adonner au négoce parce qu'une loi du XVII^e siècle les autorisait explicitement à être débitrices et créditrices (contrairement à une loi du XV^e siècle qui leur avait interdit de conclure des contrats financiers du fait de leur « faiblesse »).

À Bilbao, au Pays Basque, les femmes semblent avoir dominé le commerce des agrès de marine et la revente de l'huile de baleine au XVI^e siècle et au début du XVII^e. Elles jouaient un rôle clé, seules ou avec des associés, dans le commerce du fer. Au début du XVII^e siècle, la compagnie de Mary Ibanez de Jugo dominait ce commerce dans le golfe de Gascogne. Les femmes finançaient aussi des expéditions de pêche à Terre-Neuve et des voyages commerciaux au Brésil. Leur situation n'était pas inhabituelle : aux XVI^e et XVII^e siècles, de nombreuses Sévillanes finançaient des compagnies marchandes basques engagées dans un large éventail d'activités, et en administraient même quelques-unes.

Au XVII^e siècle, de nombreux ports français de l'Atlantique (Saint-Malo, Nantes, La Rochelle et Bordeaux) commerçaient activement avec les Amériques. On s'attendait à ce que les épouses prêtent main-forte à leur mari – mais sauf à Bordeaux, elles ne semblent pas avoir tenu les livres. Les maisons de négoce engageaient déjà des commis spécialisés pour cela. Néanmoins, les femmes prenaient normalement la relève quand leur mari s'embarquait avec une cargaison et allait s'occuper de ses affaires aux Antilles. À La Rochelle, les filles remplaçaient

les pères absents. Des femmes poursuivaient leurs propres activités commerciales en même temps que celles de leur mari, comme Guillemette, épouse de Jean des Ages de Saint-Malo, qui faisait le commerce des toiles. Anne Gartion, épouse de François Sauvaget de Nantes, marchande publique, faisait le commerce de la morue sèche au XVIII^e siècle. Son mari participait à la pêche morutière à Terre-Neuve et le couple se livrait donc à des activités complémentaires mais non identiques. Sauvaget amenait de la morue en France et Gartion la distribuait. Si le ou les fils étaient trop jeunes au moment du décès de leur père, les veuves prenaient les commandes. Et bien que cela ne fût censé être qu'une solution de dépannage, bon nombre de veuves restaient à la tête des affaires bien après que leurs fils aient atteint leur majorité, et entraient en société avec eux. La société Moreux et fils, de Saint-Malo, dura quinze ans en dépit du fait que le fils avait 38 ans quand il en obtint finalement le contrôle. Les veuves formaient leurs fils, équipaient des navires, signaient la police d'assurance et fournissaient les fonds d'investissement. À Saint-Malo, environ dix des 140 sociétés (7%) incluaient une veuve.

De temps à autre, on trouvait une femme qui n'était pas veuve impliquée dans le commerce international. Marie Boucher était la sœur d'un marchand veuf établi aux Antilles. Elle prit la place de sa belle-sœur et lança quelques activités en son nom propre en plus de s'occuper des affaires de son frère, d'élever ses deux neveux et sa nièce et d'arranger leurs mariages. Elle commerçait pour son compte avec sa sœur (elles avaient une boutique), était entrée en société avec un de ses neveux et avec le mari de sa nièce qui était un commissionnaire, rassemblait de l'argent de marchands d'Orléans (à l'intérieur des terres) qui souhaitaient affréter un navire, et prêtait de l'argent. Elle connaissait la comptabilité, ce qui fut certainement utile. Même les femmes qui n'appartenaient pas à des familles de négociants savaient tirer parti de leurs contacts pour s'engager dans des activités commerciales. Michelle Ollivier, domestique dans une famille nantaise, remit 162 livres à Judith Brebel dont le mari faisait partie de l'équipage d'un navire en partance pour l'Espagne. Elle voulait qu'il lui achète une barrique de liqueur.

À la fin du XVIII^e siècle, toutefois, il y avait de moins en moins de femmes actives dans le commerce malouin, et possiblement nantais. Les sociétés entre parents et même entre étrangers devinrent de plus en plus fréquentes à Saint-Malo, et le nombre de maisons de commerce dirigées par des femmes devint négligeable. Les négociants remplaçaient leurs femmes par d'autres hommes.

Les Hollandais étaient aussi actifs dans le commerce international. Jusqu'au XVIII^e siècle, ils croyaient, comme tous les observateurs contemporains, que leurs femmes étaient compétentes en affaires, et les éduquaient à ces fins. Pour

eux, le commerce était une activité appropriée pour une femme, surtout dans les ports, où elles étaient en surnombre. Les femmes approvisionnaient l'armée et la VOC (Compagnie néerlandaise des Indes orientales). Les contrats de la VOC consistaient en commandes pour de grandes quantités de marchandises, allant des agrès de navire aux armes en passant par la nourriture et les vêtements de marin. Pour les satisfaire à temps, il fallait pouvoir s'appuyer sur des réseaux bien organisés d'intermédiaires et de producteurs. Les contrats avec la VOC pouvaient passer aux héritiers, et les veuves continuaient habituellement ceux de leur mari.

Certaines femmes furent aussi impliquées dans le commerce international. Les négociants et marchands d'Amsterdam étaient obligés de faire encaisser les effets de commerce de plus de 300 florins à la Wisselbank (Banque d'Amsterdam, fondée en 1609) ; au milieu du siècle, un peu plus de 2000 personnes y détenaient un compte ; 5 % d'entre elles étaient des femmes, cette proportion passant à 10 % en 1706, 13 % en 1742 et 10 % à la fin du siècle. Les trois quarts des négociantes étaient des veuves, les autres étaient célibataires, à l'exception de trois femmes mariées. Elles avaient moins souvent recours aux services de la banque que les hommes, mais pour des montants plus élevés. Certaines furent en affaires pendant très longtemps – un quart des veuves et 45 % des célibataires qui avaient un compte en 1742 l'avaient encore vingt ans plus tard, comparativement à 58 % des hommes. Les sources fiscales révèlent une proportion similaire de femmes impliquées dans le commerce : en 1742, les registres fiscaux d'Amsterdam permettent d'identifier 4542 marchands, dont 475 femmes (10,5 %). Les femmes étaient surreprésentées parmi les super-riches : vingt hommes et cinq femmes étaient imposés sur des revenus supérieurs à 16 000 florins.

Les clientes de la Wisselbank faisaient commerce de toutes sortes de marchandises. Sara Chevalier, veuve de Jacques Christoffel Hogguer, eut un compte entre 1742 et 1767 ; elle possédait des plantations aux Antilles hollandaises (ce qui veut dire qu'elle pratiquait aussi le trafic d'esclaves), avait des comptoirs à Gênes, Carthagène et Marseille, et faisait affaire avec des marchands de Londres et de Bordeaux. Quant à Sara Petronella de Jongh, veuve de Mijnard Trooijen, elle possédait des plantations sucrières sur l'île de Sainte-Croix dans les années 1750, et des actions de la banque d'Angleterre dans les années 1760.

D. La Suède et la Baltique

Aux XVII^e et XVIII^e siècles, les marchands suédois participaient activement au commerce de la mer Baltique (métaux, textiles, et dans une moindre mesure, vin, poisson, bétail, peaux et cuirs). Comme leurs collègues françaises, les négociantes suédoises commerçaient pour leur propre compte même lorsqu'elles

étaient mariées – jusqu'à ce que l'État suédois décide tardivement de les soumettre à la tutelle sexuelle. Aux XVII^e et XVIII^e siècles, il délivra des licences commerciales conjointement aux maris et aux femmes, ce qui facilitait la continuation par les veuves. Les femmes tenaient les livres, obtenaient du crédit et s'occupaient de la correspondance. Elles se substituaient à leur mari pendant son absence. Les archives les montrent dédouanant les marchandises importées et exportées, les recevant à leur entrepôt et organisant les livraisons vers ou à partir des quais. Les livres de deux négociants suédois de la fin du XVII^e siècle, Jeronimus Möller (installé à Lübeck) et Sibrant Valk (de Göteborg), montrent que leurs femmes assumaient des responsabilités étendues, négociaient même pour leur compte et tenaient leurs propres livres. Margharida Brandes-Möller et Maria Daelder-Valk faisaient le commerce des vins et textiles et prêtaient de l'argent contre caution. Leurs livres de comptes mentionnent des lettres de change tirées sur diverses veuves. On retrouve la même situation à Stockholm avant 1734. Maria Cordman, épouse de Johan Isaac Kogenwardt, faisait le commerce des toiles domestiques et importées pendant que son mari achetait et vendait du fer, des harengs, des grains et du tabac. Les marchandes en gros de Stockholm avaient des profils variés, mais elles avaient quelques points communs : elles étaient toutes nées dans une famille négociante et leurs entreprises étaient généralement de taille moyenne.

À Stralsund, en Poméranie suédoise, les femmes se livraient à toutes sortes de commerces de gros, sauf celui du bois, du métal, des matériaux de construction et de construction navale. Elles achetaient et vendaient vin, sel, textiles, épicerie et épices, grains et graines de lin, porcelaine et laine. Elles vendaient aussi des polices d'assurance, prêtaient de l'argent et équipaient des vaisseaux. Elles avaient des contacts commerciaux de Stockholm et Göteborg à Saint-Pétersbourg, Hambourg, et Copenhague, Amsterdam, Berlin, Leipzig, Londres, Liverpool et Bordeaux.

En 1734, la Suède instaura la tutelle sexuelle et interdit de commercer avec une femme mariée sans la permission de son mari. Seules les veuves restèrent libres de leurs activités. La proportion de femmes parmi les négociants suédois diminua alors rapidement, passant d'environ 30 % entre 1669 et 1730 à moins de 10 % en 1740 (et remontant un peu à 15 % ensuite). Les femmes d'affaires mariées disparurent des sources, mais elles ont pu continuer à commercer sous le nom de leur mari. Il y avait beaucoup moins de femmes dans le commerce de gros à Stockholm dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle (environ 5 % des grossistes) et, en pratique, elles avaient disparu après 1790 (environ 1 %). Le même déclin affecta d'autres ports de la Baltique, mais avec un délai : 14 % des négociants d'Oslo étaient des femmes en 1743, 8 % en 1791 et 6 % en 1801. Sur l'autre rive de la Baltique, 11 % des négociants de Lübeck étaient des femmes en 1743 et 6 % en 1784 (le droit de Lübeck n'assujettissait pas les marchandes

à la tutelle sexuelle). À Stralsund, qui avait adopté le droit de Lübeck, la présence des femmes dans le commerce déclina aussi à la fin du XVIII^e siècle, mais resta plus élevée qu'en Suède. 54 de ses 507 marchands en résidence étaient des femmes entre 1755 et 1815 (10,6%). En 1755, 20% des exportateurs de grains étaient des femmes, mais seulement 13% dix ans plus tard et 7% en 1778. Il semble qu'un changement culturel profond, plus que l'introduction de la tutelle sexuelle qui ne faisait peut-être que le refléter, ait aggravé les obstacles aux activités commerciales des femmes.

E. Suspension opportuniste de la tutelle sexuelle en Allemagne

Le contraire se produisit dans l'espace germanique. Là, les villes commerciales modifièrent leurs codes de loi pour émanciper les marchandes de la tutelle, au moins en ce qui concernait leurs activités commerciales. Ce fut le cas de Hambourg en 1603, puis de la plupart des grands centres commerciaux après la guerre de Trente ans. Au XVIII^e siècle, ce fut le tour des États. La Prusse fut la dernière à le faire en 1794.

Les gouvernements des villes et des États, et les communautés marchandes dans leur ensemble, présumaient que les femmes étaient compétentes. Néanmoins, le commerce de gros et les manufactures à grande échelle n'étaient pas ouverts à tous; il fallait avoir droit de bourgeoisie presque partout, et dans bien des endroits, il fallait aussi obtenir une coûteuse licence commerciale. Les veuves jouissaient des mêmes droits civiques que leur mari (sauf les droits politiques) et elles héritaient généralement de leurs droits commerciaux.

Généralités à part, nos informations concernant les négociantes allemandes sont inégales, et les villes libres héritières d'une longue tradition commerciale ont davantage attiré l'attention que les petits centres moins actifs. Les commerçantes des classes moyennes de Francfort travaillaient aux côtés de leur mari. Elles partageaient ses activités en tant que membre de sa maisonnée. Elles supervisaient les employés et prenaient l'initiative des contacts avec les clients, et leurs maris concluaient les accords. On retrouvait la même division du travail chez les boutiquiers dépourvus de personnel. Comme elles ne pouvaient pas appartenir à une corporation en leur nom propre, les femmes à la tête de maisons de commerce étaient des veuves (et quelquefois des filles). La reprise par la veuve ne posait pas de problème puisqu'elle connaissait bien l'entreprise. Quand les fils étaient encore mineurs (moins de 25 ans), les veuves devaient prendre la relève pour garder l'entreprise dans la famille. Mais elles pouvaient toutefois garder la main quand ils étaient plus âgés, si elles souhaitaient rester indépendantes, ou elles pouvaient se mettre en société avec leur(s) fils, ou se contenter de laisser leurs avoirs dans l'entreprise. Celle-ci pouvait être considérable. Maria Schondorf

(1659-1729), installée sur la rue principale de Francfort entre 1716 et 1724, était la fille d'un drapier; elle épousa le drapier anversoise Gorg Leerse, puis un autre immigrant, Samuel Schondorf. Au décès de celui-ci, elle se mit en société avec son fils Johan Leerse (elle avait droit à deux tiers des profits et son fils au reste). C'est son fils qui gérait la maison de commerce. Sa fille Maria Gertrude (petite-fille de Maria, 1716-1769) épousa Alexandre Sarrazin, un marchand de soie. Elle avait 41 ans au décès de son mari en 1757 et Leerse était convaincu qu'elle serait capable de se débrouiller seule, au moins jusqu'à la majorité de son fils.

Les foires de Francfort, ouvertes à tous, attiraient des marchands de l'extérieur de la ville et même de toute l'Allemagne. Un nombre variable de femmes étrangères louaient des stands de foire de la ville : dix-huit en 1717, une en 1719, sept en 1726 et vingt en 1760. Les marchandes de mode françaises (principalement parisiennes) étaient particulièrement visibles parmi elles (les plus connues avaient un statut équivalent à celui des grands couturiers de nos jours). Après 1775, quand le nom des locataires de stands nous est connu, nous trouvons par exemple Mme d'Argenieux sur Röhmeberg et Mme Dauphin qui exposait sa marchandise chez Monsieur Mollier sur Lichfrauenberg. D'autres femmes venaient de Lyon, un centre de production de la soie, et de villes belges ou allemandes, et elles n'étaient pas toutes dans le secteur de la mode. Les marchands de ficelle du district de Grunenberg étaient représentés à la foire par des femmes en 1643, 1647 et 1650. Les femmes des environs et de l'étranger venaient aussi à la foire pour acheter. Les marchands de Grunenberg envoyaient leurs femmes acheter du canevas. En 1776, Melle Delph (de Heidelberg en dépit de son nom français) laissa savoir qu'elle achetait toutes sortes de textiles et donna comme adresse celle du banquier Jean Noe d'Orville.

Les négociantes actives ne se trouvaient pas seulement dans les grands centres commerciaux. Aletta Noot (1742-1815) épousa le marchand Jacob Wilhelm Haniel (1734-1782) en 1761. En 1772, ils allèrent s'installer à Duisbourg pour reprendre l'entreprise du père d'Aletta, un transitaire et marchand de denrées coloniales. À la mort de son mari, Aletta resta à la tête de l'entreprise avec l'aide de son plus jeune frère, puis après 1790 de ses deux fils – mais elle ne les prit pas comme associés avant 1802. Elle reprit un commerce de charbon et se mit à en expédier à partir de la ville de Mark via la rivière de la Ruhr et le Rhin. En 1792, elle commença aussi à expédier du fer des forges de Saint-Antony (plus anciennes forges de la Ruhr, dont l'activité avait commencé en 1753) contre une commission pour une maison de commerce de Rotterdam. Les Haniel continuèrent à se qualifier de marchands de vin jusqu'au milieu des années 1790; ensuite, ils s'identifièrent comme transitaires. En 1800, Aletta racheta les parts des membres de sa famille dans l'entreprise de réexpédition de Duisbourg, et quand les marchands de charbon cherchèrent à lui bloquer l'accès aux quais

sur la Ruhr, elle demanda au roi de Prusse d'intervenir. Elle prit sa retraite en 1809 ; la compagnie fut divisée entre ses fils et elle mourut en 1815. Son fils Franz rédigea une histoire de la famille dans laquelle il présentait les activités de sa mère comme quelque chose de tout à fait banal.

II. BANQUIÈRES

Le négoce mena à la finance. Au cours du XVIII^e siècle, les grands négociants firent de plus en plus de transactions financières, se mirent à investir dans les affaires de leurs collègues et à lever des emprunts pour le compte de divers gouvernements – mais ils n'acceptaient pas de dépôts comme les banques modernes. Les femmes qui conservaient la maison de commerce de leur mari pouvaient donc devenir banquières. À Francfort, Johanna Rebecca von Olenschlager (1722-1789) reprit la banque de son mari au décès de celui-ci et la géra avec succès, mais prudemment, pendant 26 ans. Elle ne prit pas d'associé et mit son comptable à la porte parce qu'il avait spéculé, contrairement à ses instructions. Elle légua la banque à son gendre, qui perdit sa fortune dans l'industrie minière.

Aux Pays-Bas autrichiens (Belgique actuelle), Aldegonde Jeanne Pauli (1685-1761), veuve du négociant, assureur maritime et financier Pietro Proli, un immigrant vénitien, continua l'entreprise à son décès en 1733. La banque Proli gérait la plupart des emprunts de Vienne aux Pays-Bas et les talents d'affaires d'Aldegonde étaient réputés. La maison fit faillite sous son fils, Charles, en 1785. Mais à ce moment, elle n'était plus la partenaire aux Pays-Bas du gouvernement autrichien, puisqu'elle avait été remplacée par la banque Nettine, qui avait aussi une veuve à sa tête. Barbe Louise Stoupy (1706-1775) était la veuve de Mathias Nettine, qui lui avait donné procuration par acte notarié en 1744. Vienne fit de gros emprunts pour financer la Guerre de Sept Ans, et après la mort de son mari, la veuve Nettine réussit à monopoliser la levée des emprunts autrichiens aux Pays-Bas. Après la guerre, le gouvernement siphonna l'argent de ses possessions aux Pays-Bas pour redresser ses finances. Afin de ne pas éveiller les soupçons des États flamands, l'argent n'était pas transféré par les canaux normaux, et la veuve Nettine en fait blanchissait de l'argent pour le compte de l'impératrice Marie-Thérèse. Mais quand Vienne voulut ouvrir une banque d'État aux Pays-Bas, avec pouvoir d'émettre des billets de banque, Nettine mit fin au projet en refusant d'y prendre part. Le chancelier autrichien prit ce refus personnellement, mais ne réussit pas à diminuer les pouvoirs de la veuve. Mais quoiqu'il se fût plaint amèrement du pouvoir des banquiers, il ne fit jamais de remarque concernant le sexe de celle-ci. La banque Nettine perdit son statut de banque d'État après la mort de la veuve. Elle avait marié ses trois filles cadettes à divers financiers

français, avec la bénédiction de la cour de France qui était désireuse de faciliter les transactions financières entre la France et l'Autriche pendant la guerre de Sept Ans. Sa fille aînée, qu'elle avait prise comme associée en 1771, lui succéda et devint trésorière de la cour en 1775 (aucun des fils Nettine ne vécut jusqu'à l'âge adulte).

Les très commerciales Provinces-Unies (Pays-Bas actuels) avaient aussi leurs banquières. Catharina Fock (1762-1807) continua la maison de commerce et la banque de son mari, Christiaan Van Eeghen, après son décès à quarante ans en 1798, jusqu'à ce que son fils prenne la relève à l'âge de vingt ans, une année avant qu'elle ne décède. Sa contemporaine Johanna Borski (1764-1844) joua un plus grand rôle dans la finance, parce qu'elle vécut plus longtemps. Fille d'un marchand de lin, elle épousa le courtier en matières premières et financier Willem Borski en 1790. Sa correspondance montre qu'elle le remplaçait avec compétence quand il s'absentait pour affaires. Au décès de Willem en 1814, elle continua ses activités en association avec l'avocat de la firme, Johannes Stoop (1781-1856). Johanna Borski n'avait pas le droit de pénétrer à l'intérieur de la bourse des valeurs parce qu'elle était une femme (Stoop l'y représentait) mais elle était celle qui avait le contrôle des opérations dans leur ensemble. Elle et Stoop firent de Widow W. Borski l'une des principales institutions financières d'Amsterdam. Quand la nouvelle Banque centrale des Pays-Bas ne put ouvrir ses portes parce qu'elle n'arrivait pas à vendre suffisamment d'actions, Borski acheta les 40 % restantes. Avec l'âge, elle diminua progressivement ses activités en faveur de son fils Willem II (1799-1881), qui prit la commande des opérations quotidiennes en 1832. Elle prit sa retraite en 1844 et mourut deux ans plus tard.

Les *Hoffaktoren* (agents de la cour) étaient une des institutions particulières de l'Empire germanique. Banquiers juifs, ils étaient les agents financiers d'une multitude de princes allemands des XVII^e et XVIII^e siècles, et recevaient la protection de ces derniers en échange de leurs services – à une époque où les Juifs faisaient fréquemment l'objet de sévères discriminations. Les veuves des *Hoffaktoren* pouvaient hériter des privilèges de leur mari – et au moins une femme juive obtint les siens par ses propres efforts. Sprinze (Helfft) (1735-1804), veuve du banquier de cour Salomon Moses Levy, garda ses privilèges pendant quinze ans (1775-1790) jusqu'à ce que ses fils puissent prendre la relève. Philippine Kaskale (1742-1811) prit la succession de son mari Jacob en 1788. Le prince-électeur de Saxe Friedrich-August lui accorda en 1771 la permission d'ouvrir une maison de commerce et d'habiter à Dresde, et il l'éleva à la fonction de *Hofagent* l'année suivante. Son fils aîné lui succéda en 1808.

Chaile (Karolin) Kaulla (1739-1809), *Hauffaktorin*, était fille d'un marchand et agent de cour pour des principicules du sud de l'Allemagne, les

Hohenzollern-Hechingen et Hohenzollern-Sigmaringen. En 1757, Chaile épousa Akba Auerbach, le fils d'un maquignon de Hechingen qui préférait étudier le Talmud plutôt que vendre des chevaux. La responsabilité de nourrir la famille échet donc à Chaile. À 21 ans, elle reprit les affaires de son père. Dès 1768, elle avait réussi à se faire nommer agent de cour pour la maison des Fürstenberg, à Donaueschingen, tout près, et deux ans plus tard pour le plus important duché de Wurtemberg. Elle prit alors son plus jeune frère Jacob (né en 1750) comme associé. La protection du duc de Wurtemberg toutefois ne suffisait pas pour qu'ils puissent habiter dans la capitale, Stuttgart, parce que les Juifs étaient interdits de séjour au Wurtemberg depuis le XV^e siècle, et la famille continua à habiter Hechingen. Pendant les guerres contre la France révolutionnaire, puis contre Napoléon, la firme Kaulla fournit au duc, puis à la coalition anti-française, des prêts, des chevaux, des provisions pour les soldats et des fournitures militaires. En 1801, Jacob Kaulla fut nommé conseiller impérial en récompense et Chaile décorée.

En 1802, elle et Jacob fondèrent la banque de cour du Wurtemberg (Hofbank) ; c'était en fait une banque privée, mais en charge des finances du duché. En 1806, l'Empire fut dissous, le Wurtemberg devint un royaume et les discriminations envers les Juifs furent abolies. Les Kaulla allèrent s'installer à Stuttgart, dans le bâtiment de la banque. Quand Chaile mourut en 1809, elle était probablement la femme la plus riche de toute l'Allemagne, plus riche même que les légendaires Rothschild. C'était aussi une philanthrope qui venait en aide à la misérable communauté juive de Hechingen, et même aux pauvres qui n'étaient pas juifs.

III. CONCLUSION

Pendant toute cette période, le commerce à longue distance resta entre les mains de maisons de commerce familiales ou de sociétés de personnes. Les maisons familiales faisaient appel au capital financier, humain et social de tous leurs membres ; épouses, filles, jeunes fils, commis et domestiques (des deux sexes) avaient un rôle à jouer dans la marche de l'entreprise. Le commerce transatlantique exigeait souvent qu'un ou plusieurs membres de la firme voyagent avec la cargaison ou supervisent les comptoirs outre-mer. Quand les hommes étaient absents, les femmes étaient les substituts toutes désignées pour surveiller les affaires à la maison. Ce groupe social croyait fermement que l'épouse était le commandant en second, et quand le chef de famille masculin décédait, le successeur logique n'était pas son (ou ses) fils, mais sa veuve qui restait aux commandes aussi longtemps qu'il lui plaisait. Ce n'est que lorsque les sociétés de personnes (entre hommes) devinrent fréquentes que la participation des

femmes au commerce au long cours déclina. Avant la naissance des banques modernes, les maisons de commerce fournissaient des services bancaires (prêts, escomptes de papiers commerciaux) et donc, des femmes devinrent banquières; sexe, religion ou ethnicité ne l'emportaient pas sur le savoir-faire, les ressources et l'accès à des réseaux utiles.

Le capital social jouait un rôle primordial. Les Écossaises du XVI^e siècle, qui manquaient de contacts à l'étranger, ne furent pas capables de s'implanter dans les nouvelles formes de commerce maritime qui apparurent à l'époque. Les négociantes méditerranéennes, qui normalement avaient des agents ou des correspondants à l'étranger, ne souffrirent pas de ce problème; elles restèrent bien informées de la situation politique, souvent volatile, et agirent en conséquence, ce qui leur permit de continuer à commercer jusqu'au XIX^e siècle. Les politiques étatiques avaient aussi leur importance. Les femmes des maisons de commerce suédoises allèrent plus loin et commercèrent en leur nom propre, ce qui était une manière de disperser les risques inhérents au commerce transatlantique. Les corporations de marchands n'y voyaient pas de problème, et seules des restrictions introduites tardivement par l'État mirent fin à leurs activités. Les États allemands firent exactement le contraire et éliminèrent les obstacles qui pouvaient empêcher les veuves de se livrer au grand commerce: élargir l'assiette fiscale était une raison suffisante pour donner aux négociantes des droits refusés au reste des femmes.

CHAPITRE 5

IMPRIMEUSES ET MANUFACTURIÈRES

Parmi les personnes en affaires, il y avait aussi des imprimeurs-éditeurs et des manufacturiers. Propriétaires d'imposants locaux, ils pouvaient avoir besoin de permissions spéciales pour s'adonner à leurs activités, mais aussi bénéficier de privilèges propres et même jouir d'un monopole accordé par un État désireux de promouvoir leurs activités. Ces avantages faisaient partie du capital de l'entreprise, au même titre que son nom et sa réputation, mais aussi du patrimoine familial. L'entreprise, comme dans le cas des maisons de commerce, était indissociable de la famille, et la famille de l'entreprise. Il n'est donc pas surprenant que les femmes eussent été supposées être les assistantes compétentes de leur père ou de leur mari, leurs suppléantes fiables, et leurs successeurs naturels pour préserver la continuité de la firme et le maintien de ses privilèges économiques au profit du lignage. Quelques-unes furent aussi capables de tirer profit de nouvelles politiques de l'État pour se tailler une place propre, qu'elles s'empressèrent de transformer en patrimoine. Finalement, au XVIII^e siècle, des aristocrates allemandes se mirent même à traiter leurs domaines comme une entreprise à développer.

I. LES FEMMES DANS L'IMPRIMERIE

Après que Gutenberg eut perfectionné l'impression à caractères mobiles au milieu du XV^e siècle, l'industrie du livre explosa. Au début, l'imprimerie n'était pas réglementée et les imprimeurs s'adonnaient généralement à plusieurs activités simultanées : ils imprimaient, reliaient et vendaient des livres, et souvent fondaient leurs propres caractères. Les éditeurs, qui finançaient la transformation d'un manuscrit en texte imprimé, étaient habituellement imprimeurs, libraires, ou les deux. La première femme connue pour avoir imprimé des livres fut Anna Ruginer, d'Augsbourg, en 1484, et les femmes continuèrent à être très visibles dans ce secteur. Par contre, il est difficile de savoir si cette visibilité tient à leur nombre ou tout simplement au fait que les livres, qui portent la marque

de l'imprimeur ou de l'éditeur, sont des objets particulièrement durables. Ces femmes reprirent l'atelier d'un mari, et occasionnellement d'un père et même d'une mère. Quand le commerce du livre fut incorporé aux XVI^e et XVII^e siècles, les femmes ne furent pas admises comme apprenties ou maîtresses en leur nom propre, mais les veuves d'imprimeurs pouvaient continuer l'activité de leur mari sans problème. Les femmes des imprimeurs à petite échelle ne travaillaient pas nécessairement avec leur mari. Les épouses des imprimeurs parisiens du XVI^e siècle par exemple tenaient des étals sur les marchés, étaient couturières, marchandes de toiles ou de lin ou fabricantes de coiffes de femmes. Comme dans les autres métiers, les veuves ne reprenaient pas nécessairement l'atelier de leur mari. Certaines le vendait, ou vendaient l'imprimerie et gardaient la librairie. D'autres prenaient leur fils, gendre ou frère comme associé. Et finalement, il y avait les indépendantes.

La parisienne Charlotte Guillard (1480-1557) épousa d'abord l'imprimeur-éditeur Berthold Rembolt (†1518 ou 1519), puis Claude Chevallon (†1537). Elle n'eut pas d'enfant. Pendant ses deux veuvages, Guillard publia, sous sa marque, des livres pour une clientèle estudiantine, professionnelle ou religieuse, ainsi que des tracts antiprotestants, généralement en latin, quelquefois en grec ou en français. Son affaire n'était pas négligeable. En 1553, elle était propriétaire d'un atelier de quatre à cinq presses qui employait entre 12 et 25 travailleurs, d'une librairie et d'un inventaire de 13 000 ouvrages. Il est fort probable que Guillard ait pu prendre la tête d'une entreprise complexe et intégrée qui combinait la production (impression et reliure) et la distribution à la mort de son mari parce qu'elle avait été étroitement impliquée dans son fonctionnement quand il était en vie. Imprimeurs et libraires préféraient se marier à l'intérieur de leur profession et leurs filles étaient alphabétisées, pouvaient souvent lire le latin et connaissaient le métier. Leurs pères avaient pu leur confier la typographie, la correction des épreuves ou la reliure, par exemple. Une fois mariées, elles devenaient les adjointes de leur mari et se familiarisaient avec les dimensions légales, voire politiques, de l'activité. Elles apprenaient comment faire face aux censeurs, acquérir des patrons et défendre leur copyright (qui à l'époque était la propriété de l'éditeur et non de l'auteur) contre le piratage. Leur savoir-faire gestionnaire, mais aussi la préférence des clients pour des imprimeurs et éditeurs qu'ils connaissaient, rendaient leur succession désirable.

L'imprimerie prenant de l'expansion pendant la Réforme protestante, les imprimeurs et libraires jouèrent un rôle de premier plan dans les controverses de l'époque. Juana Millan, la première femme à publier sous son nom à Saragosse, épousa d'abord l'imprimeur et libraire Pierre Hardouyn ; quand il fut arrêté par l'Inquisition au début du XVI^e siècle, elle reprit son imprimerie et la continua après son décès, avec l'assistance d'abord de son frère, puis de son second mari.

À Lyon, Louise Giraud, épouse de l'imprimeur humaniste Étienne Dolet, gardait les presses en activité quand il était en prison pour hérésie ou se cachait. Mye Robert, épouse de Barthélémy Frein, imprimeur et tavernier qui mourut en 1556, fut emprisonnée en 1557 pour avoir imprimé des textes religieux sans la permission de la faculté de théologie. Une fois remise en liberté, elle se remaria avec un autre imprimeur et continua de tenir la taverne de son premier mari. Les Anglaises participèrent de même par leurs publications aux débats religieux du milieu du XVII^e siècle. La veuve Hannah Allen épousa Livewell Chapman, un ancien apprenti de son mari en 1651. Pendant son veuvage, elle avait publié 54 livres et pamphlets sous son nom propre. Pendant les premières années, la plupart avaient été rédigés par des auteurs protestants que son mari avait publiés; ensuite, elle publia de plus en plus d'auteurs radicaux. Après la Restauration, son second mari était le plus souvent en fuite ou en prison pour avoir publié des textes inacceptables aux yeux du nouveau régime, mais les presses continuèrent à fonctionner grâce à elle. Le gouvernement cherchait toujours à contrôler l'édition, surtout la publication de textes d'opposition, en imposant un droit de timbre, confisquant le matériel, emprisonnant les imprimeurs, entre autres mesures répressives.

La croissance de l'alphabétisation et, en Angleterre, la fin de la censure préalable en 1694 entraînèrent l'expansion de l'industrie du livre et de l'imprimerie au XVIII^e siècle. Les Anglaises tenaient principalement les librairies et bibliothèques de prêtres, et les hommes étaient surtout imprimeurs ou relieurs, mais le partage du secteur n'était pas très rigide. Par contre, la plupart des femmes étaient veuves. 437 femmes ont possédé une imprimerie au XVIII^e siècle, et on sait que 155 d'entre elles étaient veuves; 14% étaient des filles d'imprimeurs. Mary Say perdit son mari, Charles, imprimeur londonien, en 1775 et elle lui succéda comme imprimeur du *Gazetteer*, un quotidien. Dans les années 1790, quand les propriétaires du *Gazetteer* cherchèrent à lui enlever le contrat, elle les poursuivit en justice et prit le contrôle du journal. Elle s'était aussi remariée à un indienneur (fabricant de toiles imprimées) en 1787, mais elle pouvait continuer son affaire par elle-même parce que la coutume de Londres lui reconnaissait le statut de *feme sole trader*.

Les règlements corporatifs étaient en partie responsables de l'importance des veuves. La London Stationery Company, qui avait le monopole de l'impression dans toute l'Angleterre, n'admettait pas de femmes comme membres jusque dans les années 1660 mais accordait la franchise du métier aux veuves de maîtres. Mais même dans les juridictions, telles que l'Écosse, où le métier était simplement sous le contrôle des autorités municipales, les femmes qui n'étaient pas veuves étaient aussi rares. Entre 1590 et 1750, environ 10% des imprimeurs et libraires écossais que l'on peut identifier étaient des femmes. Alastair Mann n'a trouvé

que deux non-veuves parmi les femmes en exercice après 1600 : deux filles d'imprimeurs (en plus de quatre femmes qui avaient été dans le métier avant de devenir veuves). La plus fortunée et la plus connue était la controversée Agnès Campbell (1637-1716), veuve d'Andrew Anderson (†1676). Il lui avait laissé une imprimerie de grande taille, un commerce de papier en gros, les 36 années restantes des 41 ans d'une licence d'imprimeur royal, qui incluait des droits de supervision étendus et un monopole sur la presse écossaise, et... 7451 livres écossaises de dettes. Elle réussit à redresser la situation financière et vendit livres et gravures dans toute l'Écosse, en Irlande et dans le nord de l'Angleterre. Elle ouvrit une papeterie en 1709 et devint imprimeur pour l'Église d'Écosse en 1712. C'était aussi une femme d'affaires impitoyable qui n'hésitait pas à aller en justice pour protéger ses privilèges – comme les hommes – ou publier des textes en contrebande. À sa mort, elle laissa une succession valant 78 000 livres écossaises.

Au XVIII^e siècle, des Anglaises se firent aussi une place dans la vente, alors en expansion rapide, des journaux, comme grossistes connues sous le nom de *mercuries*. Elles achetaient les journaux en gros aux imprimeurs et les revendaient aux vendeuses de rue (autre métier dominé par les femmes), ou les écoulaient dans leurs boutiques. Celles qui avaient le mieux réussi publiaient elles-mêmes des journaux, ainsi que des pamphlets et des livres, et utilisaient leurs journaux pour faire de la publicité pour leurs autres publications. Pour ces femmes, la liberté de la presse n'était pas une position politique ou idéologique, mais une question de gagne-pain. Mais, pour des raisons encore mal comprises, ces grossistes et éditrices disparurent au milieu du siècle, remplacées par des hommes.

Les femmes maintinrent aussi leur position dans le secteur en Europe continentale. En 1716, des veuves possédaient 16 % des imprimeries de Barcelone. En Allemagne, environ 6,2 % des imprimeries et maisons d'édition appartenaient à des femmes au milieu du siècle, en majorité des veuves qui en avaient hérité. L'une des plus importantes fut Anna Vandenhoeck qui, après la mort de son mari en 1750, identifia une niche négligée et transforma sa librairie de Göttingen en une importante maison d'édition spécialisée dans la publication d'ouvrages scientifiques qui existe encore.

En France, des restrictions très strictes imposées à l'exercice du métier permirent aux femmes de s'y implanter solidement. Les imprimeurs s'érigèrent en corporations à la fin du XVI^e et au début du XVII^e siècles pour empêcher les autorités municipales de les réglementer et de les taxer. Après la Fronde (guerre civile) du milieu du siècle, l'État admit l'argument des imprimeurs selon lequel c'étaient les petits ateliers qui avaient tendance à publier n'importe quoi qui avaient contribué aux troubles, et décida de restreindre le nombre d'imprimeries. Il interdit aux corporations d'admettre de nouveaux maîtres entre 1666 et 1683 ;

ensuite, le nombre de maîtres fut gelé, puis diminué de nouveau en 1724 et 1780 à la demande des imprimeurs eux-mêmes et pour les mêmes raisons. Le résultat des nouveaux règlements fut un plus petit nombre d'imprimeries, mais des imprimeries de plus grande taille, dont le matériel constituait une grande partie du patrimoine de la famille de l'imprimeur. Les brevets (permis) d'imprimeurs devinrent des biens héréditaires. Quand le maître décédait, seule la reprise par la veuve permettait de garder l'atelier ouvert jusqu'à ce qu'une maîtrise se libère et qu'un fils ou gendre puisse demander son entrée dans la corporation. Par conséquent, le nombre d'ateliers aux mains de femmes était proportionnellement inverse au nombre d'imprimeries. En 1666, il y avait à Paris 83 imprimeries dont six étaient tenues par des femmes ; en 1692, il y en avait 52, et 19 avaient une veuve à leur tête. Pendant tout le XVIII^e siècle, une imprimerie sur cinq était dirigée par une femme. Quand un imprimeur veuf décédait laissant des enfants mineurs, les tuteurs avaient d'énormes difficultés à garder l'imprimerie ouverte jusqu'à ce que l'un des enfants puisse en prendre la direction ; le sort des ateliers sans maîtres était toujours incertain.

II. DE VIEILLES INDUSTRIES : BRASSERIES ET DISTILLERIES

La participation des femmes à la fabrication de la bière variait dans le temps et l'espace. À l'origine, la bière était fabriquée en petites quantités par des femmes, appelées *alewives* en Angleterre, qui la vendaient à leurs voisins. À la fin du Moyen Âge, on découvrit qu'ajouter du houblon à la bière permettait de la conserver longtemps, et que cela résultait en un produit que l'on pouvait commercialiser à grande échelle. Les brasseurs commerciaux anglais et hollandais interdirent promptement aux brasseres de produire de la bière houblonnée. Mais les brasseries devenues de grandes entreprises étaient aussi des entreprises familiales qui pouvaient être reprises par les veuves. Au XVIII^e siècle, on trouve donc des veuves à la tête de brasseries en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. Environ 20 % des brasseries munichoises étaient aux mains de femmes en 1770-1771. L'ordonnance de 1660 permettait aux veuves de continuer à faire de la bière jusqu'à ce qu'un héritier puisse prendre la relève, mais certaines restèrent en charge après la majorité de leur fils. Ce fut le cas de Maria Theresa Gegin qui dirigea la brasserie Loewenbrau entre 1735 et 1756. Dans les années 1790 toutefois, la proportion de brasseres déclina rapidement, en raison de la restructuration de l'industrie et des fusions qui créaient de plus grandes entreprises.

On pouvait aussi trouver des brasseres aux Pays-Bas. La brasserie fondée par Sébastien Artois en 1717 fut dirigée par sa veuve pendant huit ans puis par son fils Adrien. À la mort d'Adrien en 1783, sa veuve Maria Johanna prit la

main avant de partager le patrimoine familial entre ses huit enfants survivants. En 1785, les six qui ne s'étaient pas mariés se constituèrent en société dirigée par l'aîné, Léopold, qui prit sa retraite en 1813. Ses sœurs Marie-Barbe et Joanna lui succédèrent. Joanna survécut à sa sœur et resta seule propriétaire jusqu'à sa mort en 1840.

Distiller, comme faire de la bière, pouvait aussi être une activité féminine. Distiller des liqueurs faisait généralement partie des activités des Allemandes qui tenaient des auberges. La distillation pouvait aussi être intégrée à d'autres activités commerciales familiales, puis détachée et transformée en entreprise distincte. Ce fut le cas de Marie Brizard (1734-1801), fille d'un tonnelier et distillateur de Bordeaux. À 41 ans, elle s'établit avec le fils d'un tailleur, Jean-Baptiste Roger (1731-1795), qui avait épousé sa nièce Anne en 1769. Marie fournit l'alambic et une recette pour une liqueur parfumée à l'anis et aux épices; Roger apporta les capitaux. Au décès de celui-ci, Marie transféra ses intérêts dans l'entreprise à Anne, qui prit elle-même sa retraite en 1805, laissant la direction à ses fils. Marie et son père, auquel elle ne pouvait pas succéder comme tonnelière, identifièrent un nouveau créneau en expansion, celui des liqueurs « médicinales », et tirèrent parti de leur situation géographique. En effet, Bordeaux était l'un des principaux ports importateurs de sucre et d'épices exotiques. La liqueur était vendue en France et dans les colonies françaises et espagnoles, plus particulièrement aux Antilles et en Louisiane – et elle était même échangée en Afrique contre des esclaves.

La fabrication des boissons, activité traditionnellement féminine, a pu amener certaines d'entre elles à fabriquer des produits chimiques. À la fin du XVII^e et au XVIII^e siècles, des femmes de Montpellier (dans le sud de la France) monopolisaient la production de vert-de-gris (acétate de cuivre, employé dans la fabrication de teintures, de peintures et de médicaments, et produit en enfouissant des rouleaux de fils de cuivre dans des raisins imbibés de vin). Le vert-de-gris était fabriqué par des femmes qui défendaient énergiquement leur territoire, se moquant des hommes qui s'y essayaient, les accusant de s'abaisser à faire du travail de femmes, et entretenant la croyance que le vert-de-gris pouvait entraîner l'impuissance (ce produit est effectivement toxique). En 1771, le gouvernement royal décida que cette industrie, pour laquelle il existait un marché à l'exportation, devait être réglementée. Il mit sur pied un système d'inspection et nomma des courtiers chargés de rassembler la production, vérifier sa qualité, trouver des acheteurs et distribuer les paiements. Il décida aussi de ne nommer que des femmes à ces fonctions, et celles-ci s'arrangèrent immédiatement pour que leurs filles puissent hériter de leur poste. Les courtières prêtaient de l'argent aux productrices, leur faisaient des avances sur leurs ventes et leur donnaient des conseils techniques. Elles étaient aussi

extrêmement compétitives, à tel point qu'un administrateur royal les qualifia de « bande de poissardes ». Cette activité était très profitable et permettait à certaines de ces femmes de gagner plus que les agents du gouvernement les mieux payés.

III. NOUVEAUX BIENS DE CONSOMMATION : CÉRAMIQUES ET INDIENNES

Au début du XVI^e siècle, les classes moyennes et supérieures prirent de plus en plus de goût pour les céramiques de grande qualité aux décors élaborés, et ensuite pour les diverses imitations de porcelaines chinoises. Un certain nombre de villes se firent rapidement une réputation pour la production de types spécifiques de poteries ou de styles décoratifs. Ce fut le cas de la faïencerie marseillaise, revitalisée au XVII^e siècle en partie grâce aux efforts de dynasties féminines qui recherchèrent vigoureusement de nouveaux marchés. Anne Héraud, fille d'un fabricant de poteries, encouragea son mari à exercer cette activité. Il mourut en 1706, la laissant avec sept enfants. Elle prit la tête de l'entreprise, engagea un contre-maître, acquit de nouveaux ateliers et exporta sa production en Italie, en Égypte, au Moyen-Orient et même aux Amériques. Elle mourut en 1710 à l'âge de 46 ans, après avoir nommé sa fille Madeleine Leroy (1685-1749) comme successeur. Madeleine resta à la tête de la manufacture jusqu'à son décès. Un de ses employés, Claude Perrin, épousa Pierrette Landelot en 1736 et ouvrit sa propre manufacture en 1743. Il décéda cinq ans plus tard, laissant trois enfants, une manufacture produisant des poteries de bas de gamme, et beaucoup de dettes. Pierrette redressa la situation, introduisit de nouvelles techniques de fabrication, diversifia la production et suivit la mode. Elle vendait sa production outre-mer, au Moyen-Orient, aux Antilles et en Amérique du Sud. Elle mourut en 1794.

Rouen devint un centre faïencier important quand Edme Poterat obtint un privilège royal lui donnant le monopole de la fabrication des faïences à Rouen et dans les environs pour 50 ans. Il mourut en 1687, laissant deux fils, trois filles, une veuve et un testament. Il léguait tous ses biens meubles à sa veuve, à l'exception des dots des enfants, ainsi que le contrôle exclusif de la manufacture pour le reste de ses jours, parce que, disait-il, ces biens avaient été accumulés grâce à ses efforts. Le second fils, Michel, devint lui aussi faïencier – mais sa femme, puis veuve, Louise Le Boullanger gérait l'entreprise. Quand les ouvriers s'adressèrent au Parlement de Normandie (un tribunal régional) pour obtenir de meilleurs salaires en 1712, Louise envoya une lettre à l'épouse d'un des avocats-général du parlement, Louis Le Chevalier, lui demandant de « dire un petit mot » à ce propos à son mari. Elle accusait les ouvriers de conspirer et de se coaliser pour obtenir des salaires dépassant la valeur du marché. Elle se serait adressée directement à M. Le Chevalier après le dîner, mais ses fours étaient

allumés et elle ne pouvait s'absenter. De toute évidence, elle supervisait la production de près. Au moins dix femmes furent faïencières à Rouen au XVIII^e siècle, mais toutes les histoires n'eurent pas une fin heureuse. Marie Anne Cassaigne, veuve du fabricant Nicolas Malette (†1747) épousa Robert Thomas Pavie en 1750, et dirigea une manufacture avec lui jusqu'à son décès en 1778. Elle ne put s'entendre avec les héritiers de son mari et dut laisser louer la manufacture par bail judiciaire. Elle mourut cinq ans plus tard. La communauté de biens n'existait pas à Marseille ou en Normandie – mais cela n'empêchait pas ces femmes de succéder à leur mari. La séparation de biens pouvait aussi être utilisée pour promouvoir les intérêts des familles.

Les indiennes, cotonnades orientales imprimées de couleurs vives et grand teint, rencontrèrent un succès immédiat quand les marchands les introduisirent en Europe au début du XVII^e siècle – à tel point que les producteurs domestiques d'étoffes de laine et de lin persuadèrent leurs gouvernements d'en prohiber l'importation. Cela ne fit qu'encourager la contrebande et, au XVIII^e siècle, les gouvernements acceptèrent la réalité et décidèrent de réglementer cette industrie. La fabrication des indiennes, là où elle était autorisée, n'était pas organisée sur une base corporatiste, et il n'y avait donc guère de restrictions à l'entrée dans ce secteur. Ce qui était important était d'avoir une bonne connaissance de la chimie des couleurs durables et de leur impression sur étoffes, ainsi qu'un certain talent artistique pour produire des motifs et coloris attrayants.

L'indienne fit des progrès rapides en Catalogne (au nord-est de l'Espagne). En 1760, il y avait environ 70 indienneurs à Barcelone (et 23 dans le reste de l'Espagne). Quoiqu'après 1766, les règlements eussent exigé que les fabricants d'indiennes aient au moins douze métiers, ceux-ci incluaient aussi bien de minuscules ateliers familiaux à deux métiers et table d'impression, quelquefois achetés d'occasion et n'employant que le couple, que de véritables usines avec des centaines de travailleurs. Par exemple, Joan et Antonia Costa ouvrirent une indienne au premier étage d'un immeuble qui en comptait quatre à Barcelone en 1796. Le rez-de-chaussée était occupé par un autre couple d'indienneurs. Les grands manufacturiers, d'ailleurs, se plaignaient de ne pouvoir garder leurs ouvriers qui préféraient se mettre à leur compte. La plupart de ces manufactures étaient donc des affaires de famille impliquant tous les membres, et les veuves pouvaient prendre la relève sans restriction.

Au début du XVIII^e siècle, l'Espagne libéralisa en partie le commerce avec ses colonies américaines et les plus importants fabricants catalans, qui distribuaient déjà leur marchandise à travers tout le pays, se mirent à commercer outre-Atlantique et placèrent leurs neveux ou autres jeunes parents dans les endroits où ils voulaient faire des affaires. Quand il n'y avait pas d'homme adulte

disponible, ils faisaient le voyage eux-mêmes, laissant les femmes en charge à la maison – et quand le patriarche de la firme décédait, il semblait naturel que la veuve prenne sa place, laissant ainsi les fils libres de voyager. Ce fut par exemple le cas de Maria Gilbert, une fille de marchand. Elle épousa Miguel Alegre, un fabricant d'indienne et marchand d'étoffes de Barcelone impliqué dans le commerce colonial en 1719. Le mariage amena son mari à se mettre en société avec son frère Augusti Gilbert en 1727. Au décès de Miguel en 1736, Maria continua l'affaire en association avec son gendre qui possédait une indienne à Madrid. À la fin du XVIII^e siècle, l'indienneur et manufacturier Francesc Alsina prit son cousin et beau-frère Josep Cona et un autre cousin, Miguel March, comme associés. Au moins un des associés devait résider à Veracruz, au Mexique, pour superviser les opérations coloniales. Alsina resta en Catalogne ; Cona et March partirent en laissant leurs femmes derrière eux. L'acte de société interdisait aux hommes, mais non aux femmes, d'avoir une autre affaire, et l'épouse de March dirigeait une fabrique de soie avec son frère. Les femmes veillaient aux intérêts de leurs maris. Maria Alsina demanda à maintes reprises à son frère de ne pas prendre avantage de son mari ou de le priver d'une juste part des profits. Alsina ne cessait de se plaindre que les femmes de ses partenaires le harcelaient. En 1808, l'association était en train de se désagréger – Alsina avait découvert que March, de retour en Espagne depuis 1796, essayait de persuader Cona de monter une affaire avec sa femme, en dépit des règlements de la société. March arriva à ses fins avant la dissolution officielle de la société en 1812.

En Espagne au XVIII^e siècle, le terme « femme d'affaires » était un euphémisme pour prostituée – par conséquent les veuves d'affaires prenaient l'identité et les pouvoirs de leur défunt mari. Tel fut le cas de la veuve de Gaspar Soles, dont on ignore le nom et le prénom. Elle continua l'entreprise de son mari pendant quatorze ans entre 1802 et 1816 en signant toujours sa correspondance « Veuve de Gaspar Soles », en dépit du fait qu'elle s'était remariée pendant cette période. L'entreprise avait pris l'identité de son mari, et elle prit l'identité de l'entreprise quand elle se mit en affaires.

Nous connaissons l'existence de la plupart des fabricantes de céramiques et d'indienne parce qu'elles étaient veuves. Les épouses actives sont beaucoup moins visibles – mais l'une d'entre elles a laissé une abondante correspondance décrivant ses activités : Mme de Maraise, dont le mari était l'associé de Christophe Philippe Oberkampf. Oberkampf, un Allemand, avait ouvert l'une des premières indiennes en France immédiatement après la légalisation de cette industrie en 1759 ; il en avait amélioré les techniques de production et fut élevé au rang de manufacturier royal en 1783. Il était financé par Sarrasin de Maraise, un avocat qui, manquant de talents gestionnaires ou comptables, les épousa. Son choix s'arrêta sur Marie-Catherine Darcel, une marchande à la commission qui achetait des

toiles pour eux à Rouen. Fille de négociant, Marie-Catherine connaissait la correspondance commerciale et la comptabilité à partie double, l'anglais et peut-être l'allemand. Après son mariage en 1767, Sarrasin devint invisible et sa femme s'imposa à sa place. Elle suivait de très près les taux de change pour essayer de conclure ses marchés aux moments les plus avantageux, se constitua et entretint un réseau social qui pouvait l'aider dans les affaires et savait faire du lobbying. Quand de nouveaux règlements en 1786 exigèrent que toutes les toiles imprimées soient inspectées par le gouvernement, elle protesta que les lettres patentes de sa manufacture royale la dispensaient de ce contrôle. Comme elle n'obtenait pas la réponse désirée, elle passa par-dessus la tête des bureaucrates pour s'adresser directement au ministre qui lui accorda l'exemption désirée. Elle gardait aussi un œil sur la situation politique. En 1776 par exemple, le soutien de la France aux révolutionnaires américains devenait très probable; cela laissait poindre la possibilité de commandes de l'armée, et elle chercha à mettre l'entreprise en position de tirer profit de cette situation. Et pendant tout ce temps, elle eut huit enfants; elle travaillait pendant ses grossesses et s'arrêtait à peine pour accoucher. Oberkampf était le directeur de la production et Marie-Catherine son très efficace directeur financier et de la commercialisation. Néanmoins, en 1787, Oberkampf, anobli de fraîche date, décida de mettre fin à l'association, au grand dam des Maraise. Il racheta leur part à bon prix, mais ils se retrouvèrent sans entreprise.

IV. CONTRÔLÉS PAR L'ÉTAT : MAÎTRES DE FORGES ET VERRIERS

Pour produire du fer et du verre, il fallait avoir accès aux matières premières et à beaucoup de bois, qui était transformé en charbon de bois pour les fours. Les seigneurs locaux ou leurs souverains étaient les propriétaires de ces ressources, qu'ils louaient à bail. Pour exploiter une forge ou une verrerie, il fallait donc posséder plus qu'un savoir technique ou commercial: il fallait aussi avoir des contacts, un bon jugement politique et même des talents de diplomate. Les femmes apportaient à ces entreprises un capital humain et social, et garantissaient leur maintien dans les familles.

Les maîtres de forge ou verriers de ce qui est maintenant la Sarre dans la vallée du Rhin, bien connus grâce aux travaux d'Eva Labouvie, incluent d'excellents exemples de ces femmes. Ces secteurs d'activité apparurent tôt dans les comtés de Sarrebruck, des Deux-Ponts (Zweibrücken) et les petites seigneuries semi-autonomes voisines comme Bliescastel. Les droits d'exploitation des forges et verreries étaient accordés à des hommes, mais comme les baux étaient longs et héréditaires, un certain nombre de femmes entra rapidement en la possession de certains d'entre eux. Les baux étaient transférés aux veuves pour la vie (en

tant que biens de communauté) avant de passer aux héritiers. Les veuves avaient la signature pour l'entreprise et en faisaient usage. Les filles pouvaient hériter de baux ou de portions de baux, comme leurs frères, et les veuves semblent s'être assurées que tous leurs enfants recevaient une part égale.

Les verriers jouissaient de privilèges qui leur étaient propres, ce qui fait que garder le bail de la verrerie dans la famille était particulièrement important ; cela incitait les veuves à ne pas se remarier hors de la profession. En 1688, Maria Walter, fille d'un maître-verrier, hérita la verrerie de son mari, qui lui-même avait succédé à son père en 1681. Maria était la seule détentrice du bail de la verrerie de Meisenthal (au sud de Sarrebruck, actuellement en France) jusqu'à sa fermeture en 1701. La verrerie fut remplacée par une usine gérée par son fils. Au moins deux de ses filles héritèrent d'une part, parce qu'elles étaient co-preneuses dans les années 1760 et 1770. Les installations étaient considérables ; l'usine employait plus de 50 ouvriers en 1771 et produisait entre 500 000 et 600 000 pièces de verre.

Les ateliers de verrerie de Friedrichthal (au nord de Sarrebruck) furent fondés par Johan-Gerhard et Johan-Balthazar Wentzel en 1723. Les deux hommes étaient morts en 1763, et leurs veuves détentrices du bail. L'une se maria avec un maître-verrier et prit la direction de son entreprise à son décès en 1787. Les deux femmes et leur associé masculin Gottfried Reppert obtinrent un bail de 18 ans pour cet atelier, mais Reppert décéda presque aussitôt et sa veuve, elle aussi fille de maître-verrier, hérita de sa part. La veuve de Johan-Balthazar, Anna-Maria, dut se défendre contre son fils Ludwig-Adolph pour garder sa part que ce dernier revendiquait. Les fils qui contestaient les droits de succession des veuves arrivaient rarement à leurs fins, les seigneurs respectant les règles de séniorité. En 1770, ce fut la veuve de Ludwig-Adolphe qui se tourna vers les tribunaux pour obtenir une part, et Anna-Maria envoya une lettre au conseil d'État de Sarrebruck pour expliquer pourquoi cette requête ne devrait pas être reçue. Quand finalement elle céda ses droits en raison de son âge avancé, elle les transmit à son petit-fils et non à sa belle-fille.

Les femmes qui exploitaient des mines, verreries et forges ne les avaient pas toutes héritées, et même dans ce cas, elles représentaient plus que des ponts entre les générations. Certaines augmentèrent systématiquement leurs avoirs comme Catharina Loth et Catharina-Sophia Krämer.

Catharina (Gottbill) Loth était fille et sœur de maîtres de forge. Son mari, Joseph Loth, avait construit un haut-fourneau à Saint-Ingbert, dans la seigneurie de Bliescastel, en 1732. Au moment de son décès en 1743, elle reprit le bail des installations, qui consistaient en un haut-fourneau et une forge d'affinage avec deux fours, employant 26 ouvriers, et elle obtint son renouvellement. Sa

principale préoccupation était de pouvoir se procurer suffisamment de minerai de fer et de bois pour faire du charbon de bois. Le bois provenait de la forêt locale, propriété du comte Frederic von der Leyen, lequel décida en 1748 de diminuer l'abattage de moitié (pour préserver la forêt) et d'augmenter le prix. Catharina réussit à obtenir un rabais. Son bail expira en 1758, et cette fois le comte non seulement releva le prix du bois, mais tripla le loyer des installations, le faisant passer à 500 florins. Elle lui en offrit 400. Entre-temps, Peter Lauer, un aubergiste, fermier, concessionnaire de mine et marchand de bois, proposa de reprendre la forge. On lui en donna le bail à de meilleures conditions que celles qui avaient été offertes à Catharina, qui intenta au comte un procès qu'elle perdit. Catharina tourna alors le dos à Bliescastel et tenta sa chance dans le comté de Sarrebruck dont le souverain, le prince Henri, avait besoin d'argent. En 1759, il lui accorda ainsi qu'à ses héritiers un permis de six ans pour établir une forge d'affinage à Reintrisch et, peu après, elle acquit les droits sur une fonderie existante. Elle s'associa également avec son fournisseur de minerai de fer pour construire un haut-fourneau et une fonderie. Elle dirigeait donc trois entreprises, dont une qui lui appartenait, et elle n'avait hérité d'aucune.

Catharina-Sophia Krämer était la fille d'un marchand, aubergiste et co-fondateur d'une entreprise de chargement à Sarrebruck. Son mari, Philippe-Henri Krämer, y était marchand de bois. Il avait essayé à plusieurs reprises depuis 1780 de persuader la chambre seigneuriale de lui octroyer le bail des forges de Saint-Ingbert, et il y parvint finalement en 1794. À l'époque, les installations incluaient un haut-fourneau et une fonderie, deux forges d'affinage, divers autres ateliers et des terrains. La forge employait dix-huit ouvriers qualifiés et vingt mineurs et assistants. Ce n'était toutefois pas le bon moment pour se lancer en affaires : les Français, qui venaient d'envahir la Sarre, confisquèrent les forges du comté et pillèrent Bliescastel. En 1800, Krämer loua les installations de Reintrisch des héritiers de Catharina Loth pour 18 ans et essaya d'acheter la forge de Saint-Ingbert de Philippe von der Leyen (le petit-fils de Frederic), qui accepta l'offre en 1804. Krämer était mort l'année précédente et Catharina-Sophia conclut l'affaire. Étant maintenant propriétaire, elle étendit ses opérations par l'acquisition des forges de Reintrisch qui appartenaient aux héritiers Loth. Elle obtint du ministre de l'Intérieur français (qui contrôlait la région maintenant annexée à l'empire français) un droit exclusif de prospection de minerai de fer pour améliorer son approvisionnement en matières premières.

À la fin du XVIII^e siècle, les maîtres de forge devaient faire face à des États qui pouvaient avoir des difficultés financières, puis à des armées révolutionnaires hostiles aux privilèges et aux prétentions aristocratiques. Les femmes furent aussi prises dans la tourmente, mais être femme pouvait dans une certaine mesure

atténuer leurs difficultés : les femmes étaient perçues comme apolitiques, et par conséquent elles étaient de meilleures représentantes pour négocier avec les nouveaux maîtres, comme le montre l'exemple de Marguerite d'Hauser.

Marguerite (1720-1802) avait épousé Charles de Wendel (1708-1784), héritier du bail de la seigneurie et des forges d'Hayange octroyé à son père par le duc de Lorraine. Il avait acquis ensuite d'autres forges dans la région. Charles vendait le gros de la production d'Hayange à la Marine française. En 1769, son fils Ignace fut le premier à utiliser du coke pour fondre du fer en Lorraine. Peu après, il monta et géra un grand établissement utilisant cette nouvelle technologie pour le roi dans le centre de la France. Il laissa les forges de Lorraine aux soins de sa mère qui supervisait la production, bataillait avec le gouvernement français pour de meilleurs contrats – et pour le paiement de ceux qui étaient remplis. La période révolutionnaire fut particulièrement difficile pour cette famille d'aristocrates et Ignace, son frère et un petit-fils cherchèrent à fuir le pays. Le petit-fils fut pris et exécuté en 1792. Marguerite resta seule pour gérer les forges, initialement sous la protection des autorités militaires françaises qui voyaient en elle un fournisseur fiable. Mais les forges furent placées sous séquestre en 1793 et elle fut arrêtée en 1794, puis relâchée l'année suivante et gardée comme gérante de ce qui était devenu une entreprise d'État. Ignace se suicida en Allemagne en 1795. Les forges d'Hayange furent alors achetées par un spéculateur en propriétés confisquées, Louis Granthill, à un prix bien au-dessous de leur valeur. Marguerite reçut une maigre pension et mourut dans la pauvreté en 1802 – l'année même où son petit-fils François (le fils d'Ignace) revint en France et réussit à racheter les forges avec de l'argent emprunté. Quoique les circonstances dans lesquelles Marguerite géra les forges fussent exceptionnelles, son rôle ne l'était pas : elle prenait la place d'hommes absents – et ses compétences furent reconnues par les autorités militaires qui la gardèrent en fonction.

Des contacts dans l'aristocratie pouvaient aussi aider ceux qui avaient de l'expérience dans l'industrie. Louisa Catharina Harkort (1718-1795) était la fille du médecin personnel de la princesse-abbesse d'Essen et fut éduquée à sa cour. Elle épousa le propriétaire terrien Johan Caspar Harkort III (1716-1760) en 1748. Après la fin de la guerre de Sept Ans, les Harkort élargirent leurs activités pour inclure la fabrication de fonte brute, d'acier et d'outils agricoles (faucilles, faux, pelles et couteaux). Après le décès de Johan, Louisa obtint le droit de naviguer sur la Ruhr et acquit un bateau pour transporter la production de ses usines. Elle géra la compagnie pendant plusieurs décennies et présida à son expansion. Comme beaucoup de propriétaires qui étaient aussi des gens d'affaires, elle tira parti de ses relations personnelles, dans ce cas-ci la princesse-abbesse d'Essen. Elle devint également une figure publique quand les marchands de la région la choisirent pour être une de leurs porte-paroles.

Helen Amalie Krupp (1732-1810) est l'une des plus célèbres matriarches allemandes. En plus d'être la grand-mère du fondateur de Krupp, Amalie fut par elle-même une femme d'affaires qui savait ce qu'elle faisait. En 1751, elle épousa Frederic Jodocus Krupp, fils du maire d'Essen, grossiste et détaillant en denrées coloniales (tabac et épices) et propriétaire. Il mourut en 1757 laissant une veuve de 24 ans qui développa l'entreprise; elle s'engagea dans le commerce des étoffes, porcelaines, sucres et épices, et de plus en plus, café. Elle avait un réseau très étendu de contacts aux Pays-Bas, à Hambourg et à Londres, et elle investit ses profits dans la propriété foncière. Elle prit aussi part à la fabrication proto-industrielle des cotonnades et, en 1759, construisit une manufacture de tabac.

Elle semble aussi avoir été un financier, ayant prêté de grosses sommes à un maître de forge qui fit faillite en 1799. Elle racheta ses installations, commença les opérations en 1800 et tira avantage de ses contacts aux Pays-Bas pour écouler ses produits; elle introduisit aussi des améliorations techniques dans le processus de fabrication. La forge toutefois n'était pas très rentable. Entre autres, elle dépendait d'un concurrent, les forges de Saint-Antony, pour une partie de ses matières premières. Elle ne transféra jamais la gestion à son fils Peter, qui mourut à 47 ans, laissant un fils, Frédéric, et une veuve, Petronella. En 1807, Amalie laissa Frédéric gérer la forge. Lui et Petronella se mirent à fabriquer des pièces pour machines à vapeur (Petronella négociait les contrats avec les fabricants de machines à vapeur), mais leur marchandise n'était pas d'aussi bonne qualité que celle de leurs concurrents, et les dettes s'accumulèrent. Par conséquent, Amalie vendit la forge aux propriétaires de Saint-Antony, les frères Haniel, en 1808. Amalie, qui s'était mise à acheter des actions de compagnies minières, décéda en 1819, laissant une petite fortune à Frédéric, son frère William et leur sœur Helena. Frédéric utilisa son héritage pour fonder «Frederic Krupp» en 1811, une usine qui fabriquait de l'acier moulé par un procédé anglais.

Personne ne doutait que ces activités soient convenables pour les femmes, ni qu'elles aient les compétences nécessaires. Même lorsque le bail devait être renouvelé pour que les femmes puissent continuer les opérations, les seigneurs du lieu ne refusaient pas de le faire: l'argent n'a pas de sexe. Les femmes étaient visiblement autre chose que de simples figures de proue et elles ne passaient pas la main à leur fils dès que celui-ci pouvait prendre la relève. Élevées dans l'industrie, elles avaient été assistantes dans une entreprise conjugale; quand l'associé principal (le mari) décédait, elles étaient promues à son poste et leurs fils devenaient leurs assistants jusqu'à ce qu'elles décèdent à leur tour ou décident de prendre leur retraite. Toutes ces femmes étaient également profondément intégrées dans des réseaux économiques et sociaux composés de producteurs industriels qui collaboraient les uns avec les autres ou se faisaient concurrence, et qui se mariaient entre eux.

V. ENTREPRENANTES DAMES DU MANOIR

Au XVIII^e siècle, un bon nombre de seigneurs éprouvaient des difficultés financières. Comme ils n'avaient pas le droit de travailler, ils cherchèrent à développer l'économie de leurs domaines pour en retirer des revenus plus élevés, et le sexe de l'agent de développement leur était indifférent. Les aristocrates allemandes semblent avoir été très sensibles aux possibilités de développement, surtout si leurs domaines se trouvaient dans des régions riches en ressources minérales comme la Silésie ou la Rhénanie. Il n'y avait pas d'obstacle culturel à leurs actions. Le rang avait la préséance sur le sexe et les femmes nobles étaient partie prenante d'un projet collectif : préserver et étendre le statut, la puissance et la richesse de leur lignée. Par conséquent, toute action qui améliorait les bases économiques de la famille était louable. Les femmes de la noblesse qui avaient des fonctions dans les cours souveraines étaient proches des sièges du pouvoir et étaient en mesure de se constituer des réseaux étendus qui leur fournissaient du capital, des informations économiques et politiques et des connaissances techniques.

Christiana von den Osten-Sacken (1733-1811) est un exemple de celles qui réussirent. Elle vivait à Berlin et possédait des domaines en Silésie, Saxe et Courlande, gérés par des intendants qui partageaient leur savoir technique avec elle. Ses relations familiales lui permirent de lever des capitaux. Sa fréquentation de la cour et ses visites à d'autres grands propriétaires terriens lui permettaient de se tenir au courant de la situation politique et économique internationale. Elle tira parti de toutes ces ressources pour développer les ressources naturelles de ses domaines et devint la principale productrice de fer en Haute-Silésie, en compétition sa vie durant avec au moins huit autres maîtresses de forge nobles.

Les femmes de la noblesse commencèrent à promouvoir les industries du fer, du verre et l'extraction de la houille en Sarre après la fin de la guerre de Trente Ans. Comme les hommes de la noblesse, elles octroyaient des concessions minières et accordaient des baux permettant d'ériger des forges et verreries ou louaient des installations existantes. La famille comtale, puis princière, de Nassau-Sarrebruck exerça sa souveraineté sur une portion assez large de la région entre 1640 et 1794. Trois régentes régnèrent sur ces territoires pendant 49 de ces 154 années. Charlotte Amalia de Nassau-Usingen, Nassau-Sarrebruck et Uttenweiler, par exemple, contrôlait vingt mines de charbon dans Nassau-Sarrebruck, treize mines dans d'autres territoires, deux mines d'alun et trois verreries. Elle ne se contentait pas de simplement les louer à bail et d'encaisser les loyers, mais elle ouvrit de nouvelles fonderies et forges en 1728-1730.

Marianne von der Leyen (1745-1804) était la mieux née et la plus énergique de ces nobles promotrices. Elle épousa en 1765 Karl-Franz von der Leyen, seigneur de Bliescastel, un minuscule État de quelque 24 000 habitants. Elle fut nommée tutrice de leurs trois jeunes enfants et régente de Bliescastel à la mort de son mari en 1775. Elle entreprit immédiatement de développer l'économie du territoire, s'appuyant pour cela sur les conseils de trois amies, qui incluaient l'épouse de son médecin et la duchesse des Deux-Ponts (en allemand, Zweibrücken, l'État immédiatement à l'est de Bliescastel). Elle expropria les paysans détenteurs des concessions minières de Saint-Ingbert, consolida les opérations entre ses mains, reprit les forges de Saint-Ingbert de l'incompétent Peter Lauer et organisa le transport du charbon vers le Rhin ; à l'époque, le bois devenait de plus en plus rare et cher et on commençait à remplacer le charbon de bois par la houille dans la fabrication du fer. Elle ouvrit de nouvelles routes et en 1781 chercha à obtenir l'établissement d'un relais de poste régulier entre Bliescastel et Francfort. Elle lança aussi toute une série de nouvelles activités dans la seigneurie : chapeaux de laine en 1779, goudron, huile et graisse pour charrettes en 1779, briques et porcelaines à l'anglaise en 1779 et 1781 et étoffe de coton en 1785. Elle donna en bail le droit d'ouvrir une deuxième forge à Saint-Ingbert en 1782, le droit d'ouvrir une verrerie au même endroit en 1784, et peu après les droits d'exploitation d'une deuxième mine d'alun également à Saint-Ingbert. Elle ouvrit également une carrière de gypse et une mine de sel. Comme le minerai de fer devait transiter par le comté de Sarrebruck, elle négocia un tarif douanier plus avantageux avec le comte. Elle fit aussi construire un nouveau château, entouré des résidences des membres de son gouvernement. Tout cela, outre les dépenses pour le fastueux mariage de son fils Philippe, lui causa des difficultés financières. En 1791, son fils atteignit sa majorité et sa régence prit fin. Marianne devint une simple entrepreneuse privée, supervisant les salines et un élevage de bétail et de chevaux qui étaient ses biens personnels. En 1793, les Français envahirent puis annexèrent la rive gauche du Rhin, mirent Bliescastel à sac et détruisirent le château. Marianne mourut à Francfort en 1804. Après la chute de Napoléon, Bliescastel fut octroyé au roi de Bavière, et les mines, forges et verreries furent privatisées (c'est-à-dire que la personne qui les exploitait en devint propriétaire, au lieu de les tenir simplement à bail).

VI. CONCLUSION

Les manufactures, comme les maisons de commerce, étaient normalement des entreprises familiales et de temps à autre des sociétés de personnes. Les épouses étaient par conséquent les assistantes de leur mari et les femmes pouvaient donc être à la tête d'entreprises dans des secteurs très masculins, comme les mines ou

les forges. Elles pouvaient aussi s'engager dans des activités dont on avait exclu les femmes du peuple, supposément pour manque de compétences, comme la brasserie. Les nouvelles industries de biens de consommation ouvrirent de nouvelles possibilités pour créer des entreprises. Quoiqu'on pensât que les femmes avaient meilleur goût et un sens artistique plus raffiné que les hommes, ce sont ceux-ci qui fondèrent les usines de céramiques ou les indiennes. Les familles préféraient que les femmes exercent ces talents en plus d'autres plus conventionnels comme la tenue des livres et l'étude des tendances des marchés.

Les décisions de l'État pouvaient peser de manière très directe sur les manufacturiers. Les imprimeurs risquaient constamment de s'attirer le mécontentement des autorités. Quand le chef en titre de l'atelier était en prison, c'étaient les femmes qui continuaient à le faire fonctionner. En France, la volonté de contrôle entraîna une réduction drastique du nombre d'imprimeries. Pour conserver le brevet d'imprimeur dans la famille, les veuves devaient faire fonctionner l'atelier jusqu'à ce qu'un fils ou un gendre puisse obtenir une maîtrise récemment libérée.

Il fallait la permission du seigneur du lieu pour exploiter des ressources naturelles et se défendre contre les concurrents pour l'obtention des droits d'exploitation. Comme dans le cas des imprimeurs, les veuves reprenaient la tête de l'entreprise pour garder le bail dans la famille. Pour réussir, il leur fallait non seulement avoir le savoir commercial et technique nécessaire, mais aussi faire preuve de talents de négociatrices expérimentées et avoir une bonne dose de capital social. Il en allait de même des femmes de l'aristocratie qui désiraient développer leurs domaines; elles aussi devaient avoir recours à leur capital et à leur savoir-faire social.

CHAPITRE 6

LES COLONIES (BRITANNIQUES ET FRANÇAISES) D'AMÉRIQUE DU NORD

Les Espagnols, Français, Anglais, Hollandais et Suédois commencèrent à coloniser l'Amérique du Nord à la fin du XVI^e siècle. Le continent était peu peuplé et initialement les Européens n'étaient pas très nombreux non plus. En 1702 par exemple, il n'y avait que 270 000 Blancs dans les colonies britanniques ; les Français étaient un peu plus de 17 000. En pratique, tout Européen blanc et valide qui s'installait en Amérique du Nord aux XVII^e ou XVIII^e siècles pouvait devenir le propriétaire de suffisamment de terres pour nourrir une famille, et les immigrants et leurs enfants exploitèrent au maximum cette possibilité : 90 % de la population blanche des treize colonies vivait de l'agriculture à la veille de la Révolution américaine. Une ferme représentait aussi une assurance-invalidité, un fonds de retraite et un supplément aux revenus inadéquats des artisans ruraux, ou des rares membres de professions libérales ou fonctionnaires.

Hors des villes, la production artisanale était le fait d'artisans-fermiers ou de fermiers ou fermières maîtrisant les savoir-faire nécessaires. Comme l'argent liquide manquait dans les colonies françaises et anglaises, les gens se procuraient une grande partie de ce dont ils avaient besoin en échangeant biens et services (auxquels ils attribuaient une valeur monétaire quand ils tenaient des comptes). Les femmes participaient à ces échanges comme les hommes. Les artisans spécialisés travaillant à plein temps se trouvaient en ville. Il n'y avait pas de corporations en Amérique du Nord, mais les artisans coloniaux ne pouvaient pas étendre leur champ d'opérations hors de leur communauté. Les colonies étaient censées être des sources de matières premières pour la métropole et des marchés pour les produits de ses manufactures ; par conséquent les règlements restreignaient l'ampleur de la production coloniale. D'un autre côté, rien n'empêchait un habitant des colonies de devenir négociant, de se livrer au commerce, d'acquérir des navires marchands, aussi longtemps qu'il respectait les

règlements commerciaux de la métropole. Les négociants approvisionnaient les marchands des villes et les propriétaires de magasins généraux des campagnes ainsi que les colporteurs qui apportaient les marchandises d'Europe, d'Asie et des Antilles dans les endroits les plus reculés. Le commerce était actif : les colons faisaient preuve d'un énorme appétit pour les marchandises importées, à tel point qu'au XVIII^e siècle, les colonies affichaient toujours un déficit de leur balance de paiements envers la Grande-Bretagne, et les négociants britanniques commencèrent à éviter les maisons de commerce coloniales qui leur devaient trop d'argent pour s'adresser directement aux boutiquiers les plus importants.

En raison de l'économie peu développée de l'Amérique du Nord, de la faible densité de sa population et de la pénurie de travailleurs qualifiés, il était nécessaire que tous travaillent et accomplissent les tâches nécessaires. On attendait des femmes qu'elles soient industrielles et contribuent à l'économie familiale de toutes les manières possibles. Les colonies hollandaises et françaises reconnaissaient aux femmes dans le commerce le statut de marchandes publiques, comme en Europe. Les femmes de la Nouvelle-France et de la Nouvelle-Hollande se mariaient aussi en communauté et héritaient à part égale avec leurs frères. Après que la Nouvelle-Hollande fût devenue Anglaise en 1660, les colons néerlandophones utilisèrent les contrats de mariages et les testaments pour s'assurer que leurs affaires continuent à respecter les principes du droit hollandais. Les Anglaises, par contre, perdirent certains avantages dont elles bénéficiaient en Angleterre. On n'instaura pas en Nouvelle-Angleterre de tribunaux d'*Equity* qui reconnaissaient les contrats de mariage et rendaient la séparation de biens possible, et ceux-ci furent établis tardivement et peu utilisés ailleurs. Le statut de *feme sole* ne fut introduit qu'en Pennsylvanie et au Massachusetts, et seulement au XVIII^e siècle. Néanmoins, les colons anglais firent face aux défis de la vie dans une colonie de peuplement avec pragmatisme, et s'écartèrent des exigences de la couverture lorsque les circonstances le demandaient. On permettait aux femmes de faire ce que la communauté jugeait bon, même si cela était interdit par une interprétation stricte de la Common Law.

Les assemblées coloniales accordaient facilement aux femmes, surtout aux épouses abandonnées, la permission de travailler pour leur propre compte, afin qu'elles puissent subvenir à leurs besoins et ne pas tomber à la charge du public. Quand l'assemblée du Massachusetts décida en 1692 que toute personne seule de bonne réputation pouvait être autorisée à exercer tout commerce légal ou emploi pour subvenir à ses besoins, avec la permission du conseil municipal, elle ne faisait qu'entériner une pratique vieille de quelques dizaines d'années. Mais au fur et à mesure que l'économie se développait, les emplois se spécialisèrent et les hommes de loi professionnels – dont certains avaient été formés en Angleterre – devinrent plus nombreux, et les entorses au droit anglais se rarifièrent.

I. À LA LIMITE DES EMPIRES

Les premières femmes d'affaires d'Amérique du Nord furent les Amérindiennes. Elles avaient depuis longtemps l'habitude des échanges avec d'autres personnes, y compris des personnes d'autres tribus. Elles troquèrent immédiatement des fourrures, produits alimentaires locaux, mocassins et raquettes contre textiles, aiguilles, perles, pots et chaudrons avec les nouveaux venus d'Europe. Ces derniers étaient déconcertés par leur indépendance parce qu'elles ne commerçaient pas pour le compte des hommes, mais pour le leur. Une fois les animaux à fourrures de la côte épuisés, les traiteurs européens commencèrent à se rendre dans l'intérieur des terres à la recherche de nouvelles sources de pelleteries. Ils épousaient souvent des Amérindiennes selon leurs coutumes. Leurs épouses autochtones leur permettaient de nouer des liens privilégiés avec les chasseurs et trappeurs amérindiens – et les femmes autochtones y gagnaient un accès privilégié aux marchandises de traite. Les postes de traite français de l'intérieur attirèrent ces couples mixtes et leurs enfants métis, qui formèrent les noyaux d'une série de villages français entre Détroit et le sud de la Louisiane. Les colonies de la Haute-Louisiane et du pays des Illinois (actuellement les États de l'Illinois, de l'Indiana et du Missouri) étaient des communautés multiethniques regroupant Français, Métis, Amérindiens et esclaves noirs. C'étaient principalement des avant-postes commerciaux et leur population resta réduite (elle représentait un total de 1300 personnes en 1803). Quoique les Français eussent eu des fermes, ils cherchaient fortune dans le commerce, exportant des pelleteries et autres produits locaux et rapportant des produits de consommation de la Nouvelle-Orléans, qu'ils revendaient aux colons français et aux Amérindiens. La traite des fourrures était une entreprise risquée et les traiteurs minimisaient les risques en diversifiant leurs activités (ils étaient intermédiaires, détaillants, pourvoyeurs, propriétaires de bateaux, moulins et mines de plomb et élevaient du bétail). Leurs femmes participaient à ces activités et les voyageurs britanniques et américains les décrivaient comme incroyablement indépendantes : elles ne filaient ni ne tissaient et les hommes trayaient les vaches ! Les hommes blancs étaient beaucoup plus nombreux que les femmes blanches, et par conséquent ces dernières se mariaient jeunes, généralement à des hommes nettement plus âgés, et elles se retrouvaient souvent veuves. Comme la communauté de biens et les contrats de mariages étaient la norme, les jeunes épouses devenaient des jeunes veuves fortunées.

Les hommes étaient souvent absents pour de longues périodes, chassant, trappant et transportant des marchandises. Les marchands les plus importants pouvaient être partis pour des mois à la Nouvelle-Orléans, Détroit ou même Philadelphie. Ils laissaient leurs épouses en charge après leur avoir donné une procuration. Ces femmes faisaient preuve d'une bonne connaissance des finances familiales – et d'une connaissance très approfondie du droit. Elles n'hésitaient

pas à avoir recours aux tribunaux pour obtenir le paiement de ce qui était dû à leur mari. Elles baillaient, louaient, vendaient et achetaient des biens fonciers, des parts de bateaux ou de moulins, du bétail et des esclaves, et prenaient part à des enchères publiques. Elles prêtaient et empruntaient de l'argent et servaient de garantes. Il n'est donc pas surprenant que les veuves aient repris les affaires familiales sans problème et elles étaient généralement les exécutrices du testament de leur mari et les administratrices de sa succession.

Arrivés à la Nouvelle-Orléans, les hommes pouvaient continuer à avoir affaire à des femmes. En 1747, trente-cinq personnes déposèrent une requête auprès du conseil supérieur de la Louisiane pour récupérer des marchandises qu'elles avaient fournies à Marie-Catherine Baudreau (veuve Gervais), juste décédée, ou laissées avec elle pour être vendues en consignation. Huit d'entre elles étaient des femmes (et cinq de celles-ci, des femmes mariées). Gervais était née à Montréal en 1704 et avait émigré en Louisiane avec sa famille quand elle avait six ans. Elle avait d'abord épousé un traiteur canadien en 1717. Vers 1731, la famille alla s'installer au pays des Illinois, où son premier mari mourut en 1736. Elle épousa Gervais l'année suivante. Il mourut en 1740 et elle retourna pour de bon à la Nouvelle-Orléans en 1741. Elle utilisa ses parts de deux communautés substantielles pour se lancer dans le commerce, et elle possédait aussi une plantation pas très rentable cultivée par des esclaves à quelques kilomètres de la Nouvelle-Orléans. Elle tenait une boutique en ville avec deux femmes esclaves et leurs enfants, ainsi qu'une de ses filles, Marie-Louise, qui avait épousé un marchand de pelleteries. Presque toutes ses marchandises étaient des importations européennes et incluaient des articles haut de gamme comme des soieries couleur pastel ; son inventaire se composait essentiellement d'articles pour une clientèle féminine. Elle n'était pas une importatrice, mais une marchande inter-coloniale et une détaillante ; elle achetait ses marchandises des navires qui arrivaient à la Nouvelle-Orléans, en revendait une partie au détail, une autre en gros, et en réexpédiait vers le haut du fleuve. Jean-Batiste Benoist de Saint-Clair, commandant des forces françaises dans le territoire des Illinois entre 1740 et 1742, fut son premier associé commercial en Haute-Louisiane. À son décès, son inventaire fut évalué à la somme considérable de 34 000 livres françaises. Tout ne lui appartenait pas, parce que l'inventaire incluait les marchandises laissées en consignation, certaines par des femmes. Même les femmes de l'élite lui confiaient des marchandises, comme Louise Brusle, Dame Favrot, fille d'un membre du Conseil supérieur de la Louisiane et épouse d'un officier de marine, et, ce qui est plus surprenant, la femme du gouverneur elle-même.

Jeanne-Charlotte de Fleury Deschambault, une native du Canada (1683-1763), qui possédait 20% de l'inventaire de marchandises de Gervais, avait rencontré de grosses difficultés financières quand son premier mari était mort

en 1732, et elle s'était lancée dans le commerce pour survivre. À un certain moment, elle fit la connaissance de Pierre Rigaud de Vaudreuil de Cavagnial (1698-1778), fils du précédent gouverneur de la Nouvelle-France. Elle l'accompagna à la Nouvelle-Orléans quand il fut nommé gouverneur de la Louisiane en 1742 et l'épousa en 1746. En France, il était interdit aux aristocrates de s'engager dans le commerce sous peine de déroger, c'est-à-dire de perdre leur noblesse et les privilèges qui y étaient rattachés. Ils avaient le droit de faire le commerce de gros et de détail en Nouvelle-France, mais le commerce de détail demeurait socialement inacceptable, et celui de gros devait être mené discrètement. Mme de Vaudreuil, comme beaucoup d'épouses d'officiers ou d'agents du gouvernement, commerçait derrière un prête-nom. Vaudreuil et Favreau suivaient leurs affaires de près et elles savaient exactement qui avait acheté quoi et pour combien. La mort de Gervais mit soudainement leurs activités au grand jour. Ceci n'empêcha pas Vaudreuil de continuer à commercer et, à la surprise scandalisée d'un agent du gouvernement, elle servait elle-même les clients quand son commis n'était pas disponible.

II. COLONIES COMMERCIALES : LE CANADA ET L'ÎLE ROYALE

Comparativement aux colonies britanniques, la Nouvelle-France resta peu peuplée. En 1756, il y avait environ 1 170 000 colons dans les treize colonies... et 50 000 au Canada. Par contre, le Canada était beaucoup plus urbanisé : 20 % de sa population habitait en ville au XVIII^e siècle, contre 5 à 6 % en Nouvelle-Angleterre et dans les colonies du centre, et entre 1 et 2,5 % dans celles du sud. Les principaux secteurs économiques du Canada étaient le commerce des fourrures et celui des céréales, et le commerce urbain. Le commerce des fourrures représentait 70 % des exportations au XVIII^e siècle, mais il était en grande partie contrôlé par des maisons de commerce de la métropole et leurs agents, ne laissant qu'une place limitée aux colons. Les Canadiens tenaient les boutiques de détail, les tavernes, les auberges et on peut supposer qu'une bonne proportion de celles-ci étaient tenues par des femmes, comme partout ailleurs. Comme en Europe, les marchés, où la plupart des citadins se procuraient leur nourriture, étaient des espaces dominés par les femmes. Les femmes n'étaient toutefois pas entièrement exclues du commerce à grande échelle. Certaines se contentaient d'investir dans le commerce transatlantique. En 1687, à la mort de son mari, la veuve Lemoyne s'associa pour trois ans avec Antoine Pacaud, marchand à La Rochelle et Montréal. Elle apportait un capital de 58 215 livres françaises, incluant 44 441 livres de marchandises, pelleteries et lettres de change, et 5318 livres de créances sur divers habitants ordinaires de la colonie. La société faisait le commerce des fourrures, de la morue et des marchandises importées

et fit un profit net de 33 182 livres, dont les deux tiers pour la veuve. Pacaud épousa une Canadienne, Marguerite Bouat, et retourna à La Rochelle ; il décéda en 1717 et Marguerite continua l'entreprise avec ses fils. Les livres de comptes de Havy et Lefebvre pour leur employeur, le négociant rouennais Robert Dugard, montrent qu'entre 1732 et 1746, quinze femmes envoyèrent des marchandises en Europe, dont Mesdames de la Ronde et Fornel (dont nous reparlerons plus bas). Trois d'entre elles étaient célibataires.

Kathryn Young a identifié 32 femmes ayant participé au commerce transatlantique entre la France et le Canada entre 1713 et 1746. La plupart appartenaient non seulement à des familles de négociants, mais à des réseaux transocéaniques de négociantes. Marie Anne Busquet, épouse de Jacques Catignon, de Québec et de La Rochelle, commença au moins entre 1718 et 1726. Elle fut d'abord basée à Québec et après 1722 à La Rochelle, où elle faisait affaires sous le nom de son oncle. Elle envoya des pelleteries de Québec à La Rochelle en 1718, et une cargaison de vins, étoffes, savons et prunes de Bordeaux à Québec en 1721 ; en 1722 et 1723, elle faisait affaires avec Marie Louise Denys de la Ronde, veuve du marchand Pierre D'Aillebout d'Argenteuil. Cette dernière était une négociante, marchande de fourrures et armateur qui avait perdu son mari en 1711 et qui continua de gérer l'entreprise jusqu'en 1745 au moins, assistée par ses fils à Québec, Louisbourg, Toulouse et aux Antilles françaises. Les deux femmes faisaient partie d'un réseau plus vaste qui incluait une tante de de la Ronde, Mme Beaucourt, de Louisbourg et la sœur de Busquet, la veuve Charly de La Rochelle. Les divers documents publics et privés laissés par ces femmes montrent qu'elles tenaient leur correspondance elles-mêmes, rédigeaient leur propres lettres de voitures et connaissements, lettres de change et reçus, établissaient des contrats de transports et contractaient des assurances.

La négociante canadienne la plus connue est Marie-Anne Barbel (1703-1793), fille d'un juge et notaire royal, qui épousa le marchand Louis Fornel (1698-1745) en 1723. Les Fornel furent d'abord des détaillants qui commencèrent à vendre en gros et à faire le commerce des fourrures en 1737. En 1743, Fornel et deux associés voulurent savoir si les pêcheries de phoques sur la côte du Labrador seraient profitables ; il donna à sa femme une très large procuration et la laissa en charge pendant son absence. À son décès en 1745, Barbel resta en communauté avec ses cinq enfants âgés de 6 à 19 ans. À l'époque, le couple possédait cinq maisons et un terrain résidentiel dans la ville de Québec, une seigneurie et une partie d'une autre, en plus de leurs entrepôts. En 1749, Barbel et les associés de son mari obtinrent du gouvernement une concession de douze ans pour la pêche au phoque au Labrador. Elle obtint aux enchères la concession du très profitable poste de traite de fourrure de Tadoussac. Elle continua à accumuler des biens immobiliers en ville et à la campagne, et ouvrit

une manufacture de poteries parce que les arrivages de France étaient irréguliers. Le début de la guerre de Sept ans la dissuada de renouveler la concession de Tadoussac quand elle arriva à expiration en 1755, ainsi que celle de la chasse aux phoques du Labrador. Ses magasins et autres propriétés furent sérieusement endommagés pendant le bombardement de 1759 qui détruisit la plus grande partie de la ville de Québec. Marie-Anne Barbel se retrouva lourdement endettée, mais elle réussit à redresser la situation et quand sa communauté de biens avec ses enfants fut finalement dissoute en 1771, chacun d'entre eux reçut une somme respectable. Barbel ne semble pas avoir repris ses activités après la conquête de la colonie par les Britanniques.

En 1713, la France installa une garnison à Louisbourg, sur l'Île Royale (actuellement Île du Cap Breton). Son économie reposait sur la pêche à la morue (90 % de ses exportations, et seule production de l'île) et la fourniture de services pour la garnison et la Marine. Les femmes mariées pouvaient être marchandes publiques à l'Île Royale, mais peu se prévalurent de cette option. Les femmes mariées travaillaient avec leurs maris, qui leur donnaient des procurations étendues quand ils devaient s'absenter. Leurs testaments nommaient généralement leur veuve tutrice de leurs enfants, administratrice de leur succession et exécutrice testamentaire. Les veuves, par conséquent, continuaient habituellement l'affaire conjugale et n'étaient pas pressées de la transmettre à leurs fils. En 1734, quand fut effectué le dernier recensement, la moitié des veuves de l'île travaillaient à leur compte d'une manière ou d'une autre et 13 % des entreprises appartenaient à des femmes. La moitié d'entre elles avaient une entreprise de pêche (elles possédaient 11 % de celles-ci), possédaient des bateaux, engageaient des équipages, supervisaient les opérations de préservation et d'empaquetage de la morue et la vendaient. Ce n'étaient pas des activités de modeste envergure. En 1734, les huit femmes pêcheurs (sur 71) possédaient entre elles trente-trois bateaux à rame, quatre bateaux à voile et faisaient travailler 212 hommes. Le reste des femmes étaient aubergistes ou marchandes. Presqu'un quart des tavernes et auberges étaient tenues par des femmes, qui devaient obtenir un permis et n'avaient pas droit de vendre de l'alcool aux soldats, marins ou membres des équipages de bateaux de pêche – mais ce règlement était largement ignoré. À peu près 13 % des marchandes étaient des détaillantes, mais aussi des exportatrices de poisson et importatrices de biens de consommation. Comme en Louisiane, les femmes « de qualité » commerçaient.

Marie-Josèphe Le Borgne de Belisle (1711-1754) était la petite-fille d'un gouverneur intérimaire de l'Acadie et d'un officier français et chef abenaki, Saint-Castin. Adolescente, Marie-Josèphe alla habiter chez sa tante Anne Le Borgne de Belisle, mariée à un pêcheur, marchand et pilote royal de Louisbourg, Jean-Baptiste Rodrigue. Anne était mère de dix enfants et marchande en son

nom propre, et elle continua son activité commerciale après la mort de son mari. En 1733, Marie-Josèphe, âgée de 22 ans, épousa le trésorier de la Marine à l'Île Royale, Jean Philippe Rondeau. Le couple eut sept enfants. Comme Rondeau était un haut fonctionnaire, il n'avait pas le droit de commercer, et donc ce fut Marie-Josèphe qui le fit. Elle importait diverses sortes d'étoffes et approvisionnait les forces armées en 1745. Son mari mourut à la fin des années 1740 et elle se remaria avec un capitaine de la garnison, qui était aussi un de ses cousins du côté des Saint-Castin, mais par contrat de mariage, elle exclut ses biens de la communauté. Elle mourut en 1755 ; à ce moment-là, elle était associée à une cousine, la veuve Lafitte. Leur inventaire commun d'étoffes, mercerie, articles finis et épices fut estimé à 2529 livres françaises, bien moins que les 9000 livres laissées par le plus riche marchand de Louisbourg, mais beaucoup plus que les 44 livres qui étaient la valeur moyenne de l'inventaire d'un boutiquier.

III. LES COLONIES DE PEUPEMENT : LA NOUVELLE-ANGLETERRE ET LES COLONIES DU CENTRE

Nous avons peu d'informations concernant les activités commerciales des femmes dans les colonies anglaises au XVII^e siècle, mais comme beaucoup étaient actives en affaires au début du XVIII^e, on peut supposer que cela avait été le cas de leurs mères et grand-mères. Certaines de ces femmes étaient des artisanes, marchandes de mode, tailleuses, couturières, faiseuses d'éventails et brodeuses, mais d'autres étaient teinturières, ravaudeuses et blanchisseuses. Cette dernière activité était accessible aux femmes pauvres, et même aux esclaves qui cherchaient à collecter l'argent nécessaire pour acheter leur liberté. Les femmes fabriquaient aussi savon et chandelles, chocolat, moutarde et conserves en saumure ; elles brassaient la bière et distillaient des liqueurs, cannaient les chaises, tannaient le cuir et annonçaient au public qu'elles étaient menuisières, tourneuses, chaudronnières, coutelières, cordières, carrossières et maréchaux-ferrants. Les relations avec Londres étaient désirables, comme le montre cette petite annonce.

Récemment revenue de Londres, Mrs E. Atkinson, qui confectionne manteaux et amazones selon la dernière mode, accepte toutes sortes de commandes de chapeaux, enseigne toutes sortes de travaux d'aiguille aux jeunes personnes, ainsi que la coiffure et la coupe des cheveux. Habite présentement chez Mme Edward Oak sur la rue Cornill, à Boston, près du Temple de brique.

(Boston Newsletter, 27 mars 1729, cité dans Dexter 1972 : 41)

D'autres tenaient des boutiques et vendaient de l'épicerie, des marchandises sèches, des étoffes et de la mercerie, des vêtements tout faits, des chaussures, des poteries et de la porcelaine, de la verrerie et de la coutellerie, des livres, des meubles et des objets d'occasion. Elles ne se spécialisaient pas nécessairement,

et la plupart vendaient des aliments non périssables et des produits textiles, mais aussi tout ce qu'elles arrivaient à se procurer. Les épiceries vendaient habituellement du tabac, de la poudre pour les cheveux, du savon, des teintures pour les textiles, des semences, de la porcelaine et des médicaments, en plus des classiques farine, riz, fruits secs et noix, épices, thé, café et sucre. Ou bien elles combinaient services et vente au détail. Les tavernes, auberges, pensions de famille et, après le milieu du siècle, cafés étaient aussi fréquemment tenus par des femmes. Mme Hudson, par exemple, tenait une auberge qui était un relais de poste et un magasin de marchandises sèches à Schenectady au XVIII^e siècle. À la fin du XVIII^e siècle, un tiers des auberges de Boston étaient tenues par des femmes.

Quelquefois les femmes héritaient de la boutique et quelquefois elles la créaient avant ou après leur mariage ou après le décès de leur mari. Généralement elles la transmettaient à un fils, une fille ou une tierce personne. Alice Quirk, qui vendait des marchandises sèches à l'enseigne des Trois Rois de Cornhill, faisait de la publicité dans le *Boston Evening Post* de 1754 jusqu'à sa mort en 1761. Son neveu, Thomas Knight, fit alors paraître une annonce dans le même journal pour informer le public qu'il continuait l'affaire. Alice Quirk n'avait pas été une petite boutiquière. On la trouve dans les livres de comptes du négociant Peter Faneuil, et certaines années, elle importait pour 1000£ de marchandises.

Elizabeth Dexter a estimé, à partir du nombre de publicités dans les journaux, que 9,5 % des boutiquiers de Boston étaient des femmes en 1773. Claudia Goldin a effectué les mêmes calculs à partir des annuaires commerciaux de Philadelphie (qui commencent en 1786) et elle en conclut que 10 % des femmes blanches chefs de ménage étaient couturières, marchandes de mode, tailleuses, chapelières et fabricantes de bonnets en 1791 ; 32 % tenaient boutique, étaient bouchères ou colporteuses ; 7 % tenaient une auberge, une taverne ou un restaurant et 18,4 % prenaient des pensionnaires ; 14 % étaient enseignantes, garde-malades, sages-femmes ou exerçaient une profession, et seulement 0,2 % d'entre elles étaient lavandières, blanchisseuses, repasseuses, femmes de ménage ou domestiques à la journée ; 28 % des boutiques étaient tenues par des femmes. Certaines exerçaient des métiers atypiques comme quincaillères, tourneuses, cirières, cordonnières, potières d'étain, tonnelières, étameuses et fabricantes de tamis. La potière d'étain n'avait pas hérité l'affaire de son mari mais s'adonnait à cette activité de son vivant. Goldin fut capable de suivre les femmes chefs de ménages sur plusieurs années dans les annuaires et d'identifier le métier de leur mari quand il était en vie, et ceci montre que la capacité des veuves à succéder à leur mari dépendait souvent du métier de celui-ci. Onze hommes avaient été répertoriés comme aubergistes dans les annuaires entre 1791 et 1794 et six de leurs veuves étaient aubergistes en 1796. Il y avait 29 boutiquiers mariés dans

les annuaires de la même période et 23 de leurs veuves tinrent boutiques. Toutes les veuves exerçant un artisanat non typiquement féminin en 1796 continuaient l'atelier de leur mari. Par contre, la moitié des veuves d'hommes qui avaient exercé une activité dévalorisée (charretier, marin, journalier) devenaient marchandes de rue ou lavandières.

Les femmes des colonies anglaises dirigeaient également des imprimeries et étaient rédactrices de journaux (il n'y avait pas d'imprimerie en Nouvelle-France). Elizabeth Dexter en a identifié onze qui dirigeaient des imprimeries dans les colonies américaines avant 1776 et dix d'entre elles publiaient des journaux. La plus ancienne connue fut Dinah Nuthead, veuve de William Nuthead qui fonda une imprimerie à Saint-Mary's, au Maryland, en 1686. À la mort de celui-ci, en 1695, elle transféra l'imprimerie à Annapolis, capitale de la colonie, et demanda un brevet d'imprimerie. On le lui accorda à condition qu'elle n'imprime que des formulaires pour le gouvernement. Elle était, curieusement, illettrée. La première femme connue pour avoir publié un journal (la *South Carolina Gazette*), Elizabeth Timothy, l'avait repris de son mari à son décès en 1738. Son fils Peter lui succéda en 1741, et après la mort de celui-ci, sa veuve Anne continua l'entreprise et devint imprimeur officiel du gouvernement jusqu'à sa mort en 1792.

William Goddard (né en 1740) fonda la première imprimerie à Providence, Rhode Island, et le premier journal de la ville en 1762 avec de l'argent fourni par sa mère, Sarah. Il cessa de publier le journal en 1765 et déménagea à New York; Sarah relança le journal l'année suivante. Elle le vendit en 1768 pour aller rejoindre son fils et mourut deux ans plus tard. En 1774, William quitta Annapolis, où il publiait la *Maryland Gazette*; sa sœur Mary Katherine la reprit. L'arrangement était supposé être provisoire, mais comme il ne revenait pas, elle élimina son nom de l'entreprise. Elle était aussi maîtresse de poste et libraire. Mary Katherine imprima le texte officiel de la Déclaration d'Indépendance en 1776. Elle céda le journal à son frère en 1784, renonça au bureau de poste en 1789, mais continua à gérer sa librairie jusqu'à sa mort à 79 ans en 1814.

IV. HÉRITAGE HOLLANDAIS : LES NÉGOCIANTES DE NEW YORK

Les femmes étaient aussi négociantes, c'est-à-dire qu'elles étaient actives dans l'import-export. Jean Jordan a identifié 106 femmes qui furent négociantes à New York entre 1660 et 1775, soit environ 2 % du total. La plupart des négociantes new-yorkaises étaient des veuves; quelques-unes étaient des femmes mariées et on sait que six d'entre elles étaient célibataires.

Les plus connues et les plus prospères de ces *she-merchants* comme les appelaient les Hollandais puis les Britanniques, furent Margaret Hardenbroek Philipse et Mary Alexander. Margaret Hardenbroek, native d'Allemagne, fut une négociante et propriétaire de navires qui commença toute sa vie en dépit du fait qu'elle avait un mari qui pouvait l'entretenir. En 1659, Margaret, alors âgée de 28 ans, rejoignit son frère à la Nouvelle-Amsterdam, nom de New York lorsque la ville était une possession des Pays-Bas. Elle épousa peu après Peter de Vries, un négociant veuf qui avait le double de son âge et qui mourut en juin 1661, la laissant avec une petite fille, Maria. Entre-temps, Margaret avait été engagée comme correspondante commerciale par des marchands hollandais, leur envoyant des pelleteries en échange d'épiceries qu'elle revendait localement. Après la mort de de Vries, Margaret investit une partie de l'argent de son mari dans l'achat d'un navire et continua son entreprise de négoce et d'expédition. Comme il n'avait pas bien tenu sa comptabilité, elle dut rapidement démêler ses affaires devant les tribunaux. Elle rencontra Frederick Philipse au cours de ses activités. Philipse était arrivé à la Nouvelle-Amsterdam comme charpentier au service de la Compagnie néerlandaise des Indes occidentales, puis s'était établi comme marchand et envoyait des pelleteries à Londres. Dans son contrat de mariage, Margaret se réserva le droit de continuer ses affaires et de contrôler les biens qu'elle apportait en mariage, comme si elle était célibataire. Elle voyageait souvent sur ses navires, assumant les fonctions de subrécargue (agent responsable de la cargaison), et on sait qu'elle séjourna à Amsterdam en 1604 et pendant l'hiver 1668-1669. Les Philipse accumulèrent une quantité considérable de biens fonciers, y compris un manoir féodal (Philipse Manor) dans ce qui est maintenant Yonkers (au sud de l'État de New York), en grande partie grâce aux profits des activités de Margaret. Elle fit de son mari le négociant le plus riche de New York, et cela valut à celui-ci un siège au conseil exécutif de la colonie après la mort de Margaret en 1691. Il fut démis de ses fonctions en 1698 pour avoir importé des esclaves directement d'Afrique à New York.

Mary Alexander naquit à New York en 1693 ; elle était la fille de Maria de Peyster et de son second mari, le négociant et échevin John Spratt, qui mourut en 1697, laissant une succession considérable et un entrepôt. Maria épousa alors David Provoost, un autre négociant. Elle mourut en 1700. Les enfants furent élevés par leur grand-mère, Cornelia de Peyster. En 1711, Mary épousa Samuel Provoost, frère cadet de David, importateur de marchandises sèches. Elle investit sa part d'héritage dans son entreprise et l'aida à la gérer. Provoost mourut en 1719, la laissant avec trois jeunes enfants. Elle continua la maison de commerce, et fut la première négociante de New York à installer un trottoir pavé en face de ses entrepôts. Elle se remaria en 1721 avec James Alexander, un avocat et arpenteur écossais qui avait émigré à New York en 1715 après avoir pris part à la

rébellion jacobite de cette année-là, rébellion qui avait échoué. Alexander ouvrit son étude dans l'immeuble de sa femme et elle continua à commercer, important marchandises sèches, étoffes de fantaisie, porcelaines, argenterie, verrerie et vins. En 1743, la fortune des Alexander était estimée à £100 000. Ils accumulèrent des biens fonciers à New York et dans le New Jersey. Mary n'avait que l'assistance d'apprentis jusqu'à ce que son fils William Alexander se joigne à elle quand il eut 23 ans. Ensuite l'entreprise élargit son champ géographique d'activités, commerçant aussi dans le New Jersey, en Nouvelle-Angleterre et à Philadelphie. En 1748, leur fille, Elizabeth Alexander, épousa le capitaine et marchand John Stevens et pendant quelques années, les Alexander participèrent aussi à la traite négrière. James Alexander mourut en 1756; il avait nommé Mary seule exécutrice de son testament. Elle géra de nouveau l'entreprise seule quand William s'embarqua pour la Grande-Bretagne en 1756, pour revendiquer le comté de Stirling que son père avait perdu pour avoir participé à la rébellion jacobite. Elle mourut en 1760; son inventaire de marchandises fut vendu aux enchères et la recette partagée entre ses enfants survivants. Curieusement, son avis de décès dans le *Parker's Gazette Post Boy* la présentait comme la veuve de James Alexander, avocat et membre du conseil de la colonie, et comme mère du comte de Stirling, mais ne mentionnait pas ses activités commerciales.

En dépit de leur fortune et de leur sens des affaires, les négociantes new-yorkaises n'avaient pas voix au chapitre en ce qui concernait la politique. Quoique tous les négociants eussent eu le droit de devenir membres quand la chambre de commerce de New York fut créée en 1768, aucune femme ne chercha à y entrer. Quand les négociants new-yorkais se réunirent en 1775 pour conclure un accord de non-importation contre la Grande-Bretagne, les négociantes ne furent pas invitées en dépit du fait que leur coopération était nécessaire au succès de l'embargo, et que celui-ci aurait un impact négatif sur leurs affaires. Le seul moyen pour une négociante d'avoir une influence politique était de faire nommer son mari à l'un des conseils de la colonie.

V. LES COLONIES ESCLAVAGISTES : UN MONDE DES AFFAIRES BIRACIAL

Les colonies du Sud ont laissé l'image d'une région de plantations exploitées par des esclaves. Néanmoins, les trois quarts des Blancs ne possédaient pas d'esclaves et la majorité des propriétaires en possédaient moins de dix. Les yeomen (propriétaires de fermes familiales) cultivaient des céréales et des légumes et élevaient du bétail. Entre 15 et 20 % de la population étaient des artisans servant une clientèle locale ou des boutiquiers et marchands; la plupart habitaient en ville, mais celles-ci n'en restaient pas moins de petite taille (la plus grande ville du

Sud avait environ 6000 habitants à la fin du XVIII^e siècle). Les plantations, généralement définies comme des domaines employant vingt esclaves ou plus, étaient des entreprises commerciales qui s'adonnaient aux cultures marchandes comme celles du tabac, du sucre et du riz pour l'exportation et, dans les régions côtières, du coton. Elles pouvaient couvrir leurs besoins ordinaires à même leur production, ou achetaient ce dont elles avaient besoin aux yeomen locaux. Les esclaves qualifiés étaient responsables de la production artisanale. Les plantations devaient aussi loger, nourrir, vêtir et si nécessaire fournir des soins médicaux à leur main-d'œuvre servile. Superviser la prestation de ces services était habituellement la responsabilité de la maîtresse de la plantation. C'est aussi elle qui devait prendre la direction de la plantation quand son mari était absent pour affaires ou faisait de la politique. Au XVII^e siècle, il y avait beaucoup plus d'hommes que de femmes dans le Sud, et les maladies tropicales, en particulier la malaria, causaient une forte mortalité. Bien des maîtresses de plantation devinrent de jeunes veuves, et elles devaient très vite apprendre à devenir de vraies femmes d'affaires. La plus célèbre de ces entrepreneuses toutefois ne fut pas une veuve, mais une adolescente. Elle a gagné sa place dans l'histoire américaine pour avoir introduit une nouvelle culture marchande en Caroline du Sud.

Eliza Lucas (1722-1793) naquit sur l'île d'Antigua; elle était le premier enfant d'un officier britannique et planteur. En 1738, le colonel Lucas s'installa avec femme et enfants en Caroline du Sud, où il avait hérité trois plantations de son père. Ils s'installèrent sur la plus petite des trois, à 27 km de Charleston. L'année suivante, Lucas fut nommé lieutenant-gouverneur d'Antigua et, comme une guerre se profilait à l'horizon, il laissa sa famille en Caroline du Sud. Eliza, 17 ans, prit en charge la gestion des plantations, sa mère étant une quasi-invalide et ses frères étant partis s'instruire en Angleterre. Le prix du riz, production de leur principale plantation, avait chuté et elle devait trouver un moyen d'éviter les dettes et de subvenir aux besoins de la famille. Passionnée de botanique, elle essaya d'autres cultures. Elle correspondait très régulièrement avec son père qui lui envoyait des semences. Elle essaya les figues, le lin, le chanvre, le gingembre, la luzerne, le coton et l'indigo. Au bout de trois ans, grâce au savoir-faire d'esclaves qui l'avaient cultivé dans les Antilles, elle réussit à faire une récolte d'indigo et partagea les semences avec des planteurs du voisinage eux aussi à la recherche d'une nouvelle marchandise exportable. L'indigo, cultivé sur les hauteurs pendant la morte-saison du riz, devint la seconde culture marchande de la Caroline du Sud dans les années 1760, et il représentait un tiers de ses exportations. En 1744, Eliza épousa un voisin, veuf sans enfants, avocat et membre du Parlement, Charles Pinckney. Ils s'embarquèrent pour l'Angleterre en 1753, quand Pinckney fut nommé agent pour la colonie, et revinrent en 1758. Charles mourut quelques

semaines plus tard de malaria et Eliza dut gérer à la fois les plantations Lucas et les plantations Pinckney, ce qu'elle fit avec succès, malgré la Révolution.

La population des colonies du Sud comptait une forte proportion d'esclaves. Contrairement à ce à quoi on pourrait s'attendre, les femmes esclaves participèrent au monde des affaires. Certains propriétaires laissaient leurs esclaves s'installer en ville pour y gagner leur vie (et ponctionnaient une partie de leurs revenus). Les esclaves cherchaient à gagner assez d'argent de cette manière pour acheter leur liberté. Les femmes qui pouvaient se prévaloir de cette option faisaient pousser des légumes, élevaient de la volaille et ramassaient des œufs qu'elles vendaient en ville. Elles colportaient des aliments cuits, réparaient les vêtements, prenaient des lessives et gardaient les malades. Dans les ports, il ne manquait pas de marins et autres hommes sans attaches qui avaient besoin de ces services, sans même en mentionner d'autres, moins respectables. Certaines de ces femmes, non seulement purent acquérir leur liberté, mais réussirent à accumuler des biens assez importants. Marie Thérèse « coincoin » (Metoyer) (1742-1816) naquit esclave à Natchitoches, à quelque 500 km au nord de la Nouvelle-Orléans. Elle eut plusieurs enfants avec un esclave noir avant d'aller travailler pour Claude Metoyer, qui la prit pour compagne puis l'acheta et l'affranchit en 1778 en même temps que les dix enfants qu'il avait eus d'elle. Elle vécut avec lui pendant vingt ans. Marie Thérèse confectionnait et vendait des médicaments, cultivait du tabac et capturait du gibier; elle en vendait la viande sur le marché local et envoyait les peaux et son tabac à la Nouvelle-Orléans. Elle acheta des terres et se mit à élever du bétail. Frugale, elle utilisait ses profits pour acheter les enfants qu'elle avait eus avant de rencontrer Metoyer. À sa mort, elle laissa une succession considérable, incluant quelques 1600 acres de terres agricoles et seize esclaves.

Marie Thérèse habitait en Louisiane quand la colonie était espagnole (1762-1800), ce qui avait été à son avantage. Les Français donnèrent la Louisiane à l'Espagne en 1762 pour la compenser de la perte de la Floride au bénéfice de la Grande-Bretagne à la fin de la guerre de Sept Ans. Les autorités espagnoles s'appuyaient sur une milice composée d'hommes de couleur libres pour maintenir l'ordre et défendre la Nouvelle-Orléans, et ils facilitèrent la manumission et l'achat de leur liberté par les esclaves eux-mêmes. Les propriétaires d'esclaves affranchissaient souvent leurs compagnes et leurs enfants, et les deux tiers des esclaves affranchis étaient des femmes et des enfants. Les femmes et les enfants étaient également en plus grand nombre dans les rangs des esclaves qui achetaient eux-mêmes leur liberté, et par conséquent, la Louisiane américaine avait une population de personnes de couleur libres supérieure à la moyenne des États esclavagistes, une population qui devait gagner sa vie.

VI. CONCLUSION

Les colonies de peuplement nord-américaines offrirent à leurs habitants d'origine européenne des chances impensables dans leur pays d'origine : une grande quantité de terres, une forte demande pour leur travail, une économie en croissance rapide et une structure de classe plus fluide. Les activités économiques étaient faiblement règlementées, sauf pour empêcher les colons de faire concurrence à la mère-patrie. La pénurie de main-d'œuvre rendit la participation des femmes sur le marché du travail désirable et la croissance économique, ainsi que la souplesse de la structure sociale, firent qu'il fut relativement facile pour les femmes de toutes les classes sociales de se livrer au commerce, quel que soit leur statut marital. Même les femmes fortunées ou de l'aristocratie s'adonnaient au commerce – et les femmes des classes moyennes et supérieures publicisaient leurs services dans les journaux si elles pensaient que cela augmenterait le volume de leurs affaires. Les femmes des classes moyennes s'adonnaient aux mêmes activités que leurs cousines européennes ; elles vendaient les produits de première nécessité dans leurs boutiques ou sur les marchés, et à l'occasion s'adonnaient à une activité qui n'était pas conventionnellement féminine, comme la forge. Les femmes autochtones commerçaient pour leur propre compte avec les Européens pour acquérir les marchandises qu'elles désiraient. Les femmes du bas de l'échelle sociale européenne faisaient preuve de plus d'autonomie que l'on aurait pu le penser au vu leur situation sociale. Les femmes blanches pauvres et les femmes de couleur, libres ou esclaves, constituaient la majeure partie des blanchisseuses et colporteuses, activités qui offraient à ces dernières une mince possibilité d'acheter leur liberté.

Les historiens ont tendance à voir dans les femmes de New York et de la Louisiane des cas à part. Le droit hollandais leur aurait accordé une liberté rare, et la communauté de biens était particulièrement favorable aux veuves, contrairement à la Common Law, plus patriarcale. Mais peut-être que ce qui facilitait les activités commerciales de ces femmes n'était pas le droit, mais la volonté de leur société de leur laisser une bonne mesure d'indépendance. Les Hollandais ne s'empressèrent pas d'adopter la couverture et la primogéniture masculine après leur conquête par les Anglais. Les colons français et métis des régions décrivant un arc entre la Nouvelle-Écosse et la Louisiane non plus. Après quelques hésitations, les Britanniques préservèrent la coutume de Paris dans la province de Québec, mais introduisirent la liberté testamentaire. Les Français n'en firent guère usage, et la communauté de biens reste la norme dans la plupart des États américains qui firent à une époque partie de la Louisiane et de la Nouvelle-Espagne. Ces cultures qui voyaient dans les femmes des conjointes conjugales résistèrent aux pressions légales pour les traiter en perpétuelles mineures dépendantes.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Le patriarcat était la norme pendant la période moderne. L'infériorité des femmes était prise pour argent comptant et justifiait leur subordination aux hommes. Les femmes ne remettaient d'ailleurs pas en question cette hiérarchie, qui n'en était qu'une parmi d'autres, comme l'âge, le statut marital, le rang, la citoyenneté ou l'appartenance à une corporation. Les femmes toutefois ne vivaient pas dans un monde à part. Le genre structurait la hiérarchie sociale mais ne distribuait pas les activités humaines dans deux sphères mutuellement exclusives. Les activités économiques n'étaient pas réservées aux hommes – et par conséquent, non seulement les femmes pouvaient jouer un rôle économique, mais on s'attendait à ce qu'elles le fassent, pour autant qu'elles ne fassent pas directement concurrence aux hommes. Les affaires ne leur étaient donc pas interdites simplement à cause de leur sexe, et des femmes de toutes les classes sociales furent actives dans toutes sortes d'activités commerciales, de la micro-entreprise à la maison de commerce transatlantique ayant des agents sur plusieurs continents.

Travailler à son compte était quelquefois la seule manière pour une femme pauvre de gagner sa vie. Certains métiers étaient délibérément gardés libres par les autorités pour s'assurer que les femmes aient une option en plus de l'aide publique; tout au bas de l'échelle, le petit commerce était une forme à peine voilée de mendicité. Néanmoins, un grand nombre d'artisanes et de commerçantes faisaient preuve d'un véritable esprit d'entreprise; elles recherchaient activement de nouveaux marchés ou de nouvelles niches à exploiter pour accroître leurs profits. On les trouvait aussi bien parmi les pauvres que les riches, mais ironiquement, elles étaient plus visibles si elles étaient pauvres. Les femmes pauvres étaient celles qui devaient constamment être aux aguets pour trouver quelque moyen de faire de l'argent, même s'il leur fallait pour cela prendre part au commerce irrégulier qui attirait l'attention des corporations et des autorités. Elles vendaient ce qu'elles pouvaient où et quand elles le pouvaient, que cela

leur soit permis ou non. Les autorités, conscientes de leurs difficultés, préféraient qu'elles enfreignent les règlements plutôt que de tomber à la charge de la communauté ou pire, et détournaient les yeux.

Les femmes à leur compte ou en affaires pouvaient être célibataires, mariées, veuves ou épouses abandonnées. Elles pouvaient travailler seules, faire partie d'une équipe conjugale ou prendre part à l'entreprise familiale de diverses manières. L'équipe conjugale correspond à l'image conventionnelle de la travailleuse de la période moderne. Elle aidait son mari dans son atelier, vendait sa production au marché, gérait une maisonnée qui incluait compagnons et apprentis, et faisait le pont entre les générations en gardant l'atelier ouvert jusqu'à ce que le fils atteigne l'âge requis. Ces femmes existaient, mais n'étaient pas la majorité. Les ateliers d'artisans n'avaient pas tous besoin d'un deuxième travailleur, auquel cas l'épouse du maître se cherchait une source de revenus propres. Elle pouvait être artisane de son côté, et même appartenir à une corporation ; elle pouvait tenir boutique ou avoir un étal au marché ; ou bien elle pouvait offrir divers services comme faire des lessives ou garder les malades. Les femmes qui exerçaient leur propre métier avant de se marier ne l'abandonnaient pas nécessairement pour se joindre à leur mari non plus. Deux sources de revenus distincts était préférables en ces temps économiquement incertains, et la famille à double activité était aussi courante que l'équipe mari-et-femme.

Les femmes célibataires prêtaient main forte à la maison – chez elles ou chez quelqu'un d'autre. Les jeunes femmes célibataires, y compris celles des classes moyennes, se plaçaient habituellement comme servantes. Cela pouvait leur permettre d'acquérir un savoir-faire monnayable (capital humain) ou des relations utiles (capital social), qu'elles mettraient utilement au service de l'économie de leur ménage une fois mariées. Dans le sud de l'Angleterre et en Bretagne, les pauvriseurs (chargés des secours aux pauvres) et les organisations charitables plaçaient les filles en apprentissage pour qu'elles apprennent de vrais métiers et non simplement à tenir un ménage, précisément pour cette raison. Les jeunes femmes toutefois n'aimaient guère le service domestique et celles qui avaient un savoir-faire ne se mariaient pas à la première occasion. Les femmes célibataires préféraient commercer sur les marchés publics plutôt que se faire domestiques, en dépit de l'hostilité des autorités. Les femmes qui avaient les savoir-faire appropriés pratiquaient des métiers en expansion comme couturière, marchande de mode ou boutiquière – et à la fin du XVIII^e siècle, bon nombre d'entre elles renonçaient au mariage. Le commerce ouvrait la porte à l'indépendance.

Les veuves d'artisans pouvaient continuer l'activité de leur mari si elles connaissaient le métier et si les règlements corporatifs ou municipaux ne l'interdisaient pas et si elles ne devaient pas vendre les outils pour éponger des dettes.

Toutes les veuves n'avaient pas de fils ou de gendre, et même quand elles en avaient, ceux-ci pouvaient être déjà établis. Les fils n'apprenaient pas toujours le métier de leur père non plus. Dans ces cas, les veuves n'étaient pas de simples ponts entre les générations. Elles ne se définissaient pas nécessairement en ces termes, même quand elles avaient des fils adultes ; bien des veuves ne passaient pas la main dès que le jeune homme avait obtenu sa maîtrise. En ce qui les concernait, l'âge avait la préséance sur le sexe.

L'âge avait aussi la préséance parmi les négociants et manufacturiers. Ménage et affaires n'étaient séparés ni physiquement, ni conceptuellement au sein de ce groupe socioéconomique. Au cours de la journée, les femmes passaient de la tenue des livres à l'allaitement des enfants, se rendaient au marché pour se procurer victuailles ou matières premières, remettaient de l'ouvrage aux travailleurs à domicile et du linge sale aux blanchisseuses, recevaient des marchandises ou payaient la facture du boulanger. Les activités commerciales étaient une extension de celles du ménage. Les fils de négociants épousaient des filles de négociants ou d'hommes ayant un statut social similaire, comme les meuniers, les gros fermiers ou les maîtres artisans possédant de gros ateliers, ou bien des fonctionnaires dont l'influence pouvait être utile. Ces jeunes femmes mettaient à la disposition de leur époux un capital social et humain non négligeable. Les épouses des chefs de famille négociants ou manufacturiers étaient les adjointes de leurs maris – les capitaines en second de la barque familiale. Elles étaient promues personnes en charge à la mort de leur mari et l'héritier, d'apprenti devenait leur adjoint lorsqu'il atteignait sa majorité. Ces femmes étaient des gestionnaires compétentes, capables de sauver une affaire chancelante et occasionnellement de transformer un petit atelier en une entreprise substantielle. Leur droit de continuer l'entreprise de leur mari, et occasionnellement de leur père, était rarement remis en question, et quand il l'était, c'était souvent par d'autres héritiers qui dissimulaient leur cupidité sous des arguments de genre. Les femmes héritaient aussi quelquefois d'entreprises, soit parce qu'elles n'avaient pas de frères, soit parce que leur mari étaient plus compétent et intéressé que ces derniers. Mais dans ces cas, c'était le mari et non la femme qui était la face publique de l'entreprise.

Mais toutes les femmes ne dirigeaient pas une entreprise pour le bénéfice de leur famille. Madeleine Lartessuti s'était brouillée avec la sienne et n'avait pas d'enfants. Margharida Brandes-Möller et Maria Daelder-Valk commerçaient en leur nom propre tout en aidant leurs maris, et il en allait de même des femmes des marchands de morue de Saint-Malo, de la célibataire Marie Boucher de Nantes et de plusieurs marchandes des colonies. Les femmes d'affaires représentaient peut-être la moitié de la firme « Mari & Femme », mais elles pouvaient

tout aussi bien être des agents indépendants faisant partie, comme les hommes, d'un réseau familial étendu.

Même les femmes de l'aristocratie pouvaient s'impliquer dans les affaires – pour autant que cela ne mette pas leur statut nobiliaire en danger. Les aristocrates français avaient le droit de pratiquer les arts du feu (comme les forges et la verrerie), de participer au négoce colonial et d'armer des navires. Les femmes de l'aristocratie jouissaient des mêmes privilèges que les hommes. Comme les hommes de leur rang, elles étaient censées prendre part aux activités susceptibles de promouvoir leur lignée, et si les circonstances s'y prêtaient, cela pouvait permettre de protéger et améliorer la position économique de la famille et de développer ses ressources, ce que firent les aristocrates allemandes.

Autrement dit, les femmes occupèrent une place non négligeable dans le monde des affaires, et de l'économie en général. Leurs activités permettaient aux pauvres de survivre ; le capital humain, social ou financier qu'elles apportaient jouait un rôle clé dans l'entreprise ; elles consolidaient les dynasties quand elles prenaient la direction en main, et dans le cas des femmes de la noblesse, leurs activités permettaient à leur famille de jouir d'un niveau de vie approprié à leur rang.

DEUXIÈME PARTIE
LE MONDE CONTEMPORAIN,
DU XIX^e AU XXI^e SIÈCLE

CHAPITRE 7

CONTEXTE

Pendant la période moderne, une proportion importante de femmes purent travailler à leur compte ou s'impliquer activement dans le monde des affaires parce que, d'une part, les ateliers n'étaient généralement pas séparés du logement et que le commerce était encore en grande partie local, et que, d'autre part, on s'attendait à ce qu'elles gagnent leur vie. Ceci commença à changer à la fin du XVIII^e siècle : de nouveaux modes de production commencèrent à remplacer les ateliers domestiques, les marchés s'élargirent, les personnes furent redéfinies comme « individus » et non plus identifiées comme membres de groupes plus larges jouissant de privilèges collectifs, comme les corporations, les villes ou les domaines. Finalement, un nouveau concept de genre apparut qui ségrégait les sexes. Les femmes durent redéfinir leur relation au monde de l'entrepreneuriat à une période où leur capacité d'agir sur le plan économique était remise en question.

I. NAISSANCE ET DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS INDUSTRIELLES

A. Innovation technologiques, généralisation des usines et révolution des transports

Au XVIII^e siècle, des inventions telles que l'emblématique *spinning jenny* (machine à filer) et la machine à vapeur (brevetées en 1763 et 1765), ou moins connues, comme la navette volante, inaugurèrent une ère de changements technologiques rapides et répandus sur un large territoire, changements qui affectèrent tous les secteurs de la production et de la distribution. Les nouvelles machines engendrèrent les usines qui éliminèrent la production artisanale à des rythmes divers. Mais les machines pouvaient aussi redonner vie à des productions domestiques ou artisanales, comme ce fut le cas avec la machine à coudre,

portable et relativement peu coûteuse. La machine à vapeur accéléra également la révolution des transports amorcée par l'amélioration des surfaces des routes et la construction de canaux ; les bateaux et navires à vapeur ne dépendaient pas du vent, et les chemins de fer de l'existence de voies navigables. De meilleures communications entraînèrent l'intégration de territoires de plus en plus larges en marchés uniques ainsi que l'accélération des échanges.

L'industrialisation et l'intégration des marchés s'intensifièrent après l'adoption de nouvelles technologies utilisant le moteur à combustion interne (comme l'automobile) ou l'électricité pendant la première moitié du XX^e siècle. La fin du XIX^e et le début du XX^e siècles virent également le secteur tertiaire croître, et un « ghetto rose » (employées de bureau, infirmières, enseignantes) apparaître. Ce dernier créa de nouvelles options pour les femmes, tout en les détournant fermement des métiers d'hommes. La croissance de ce secteur s'est accélérée depuis les années 1950. Les sociétés occidentales, qui étaient organisées autour des producteurs jusqu'à la fin des années 1940, sont devenues des sociétés de consommation et de services, une évolution qui favorise les secteurs dans lesquels les femmes ont traditionnellement été impliquées.

B. Démocratisation de la consommation

Les échanges s'intensifièrent aussi parce que les usines mirent sur le marché de plus grandes quantités d'articles de plus en plus variés à des prix qui ne cessaient de baisser. Ces objets ne se limitaient pas aux produits de base comme les textiles et cuirs, meubles, coutellerie, vaisselle et verrerie. Ils inclurent rapidement des articles pour les loisirs comme les livres, magazines et journaux, jouets, fournitures artistiques ou pour travaux manuels ; à la fin du siècle s'ajoutèrent l'équipement sportif ou photographique et les bicyclettes. L'équipement ménager, fabriqué en usine mais distribué, installé et entretenu par des artisans-commerçants comme les water-closets, les systèmes d'éclairage ou de chauffage, devint de plus en plus courant. Il en fut de même de l'équipement électroménager, des radios, télévisions, téléphones, bicyclettes et voitures au XX^e siècle.

Les revenus réels étant en augmentation constante au cours du XIX^e siècle, les conditions étaient réunies pour une expansion sans précédent de la consommation. Quoique les magasins à rayons soient apparus pour la première fois au milieu du siècle, ils ne comptaient que pour une petite proportion du commerce de détail, n'étaient situés que dans des villes importantes et se spécialisaient surtout dans les produits haut de gamme. La plupart des biens de consommation continuèrent à être vendus dans les boutiques de quartier, sur les marchés, ou par les colporteurs. La véritable consommation de masse par l'intermédiaire des grands magasins, des chaînes de magasins, des supermarchés et de la vente

par correspondance est un phénomène du XX^e siècle, et même de l'après-Seconde Guerre mondiale.

C. Croissance de la population et urbanisation

Ces «révolutions» (industrielle, des transports, de la consommation) se propagèrent à travers l'Europe à un rythme inégal. L'Angleterre ouvrit la marche. La France était sur le point de suivre (on utilisait des *jennies* en France moins de vingt ans après qu'elles aient été brevetées en Angleterre), mais les guerres révolutionnaires et napoléoniennes brisèrent cet élan. Le continent ne s'industrialisa pas avant le retour de la paix. Le nord et l'est de la France, la Belgique, la vallée du Rhin (régions riches en minerai de fer ou en charbon) s'industrialisèrent en premier, suivis par l'Italie du nord, la Catalogne, la Bohême, la Scandinavie, d'autres parties de l'Allemagne et finalement certaines parties de la Russie. La première usine textile américaine fut ouverte dans le Rhode Island en 1793, et la Nouvelle-Angleterre devint le premier noyau industriel américain dès les années 1840, suivie par la région des Grands Lacs. De petits centres industriels pouvaient aussi exister hors des grandes régions industrielles en Amérique du Nord comme en Europe.

Moyens de transports plus efficaces et industrialisation augmentèrent la productivité agricole (en partie grâce à l'utilisation de machines agricoles); une meilleure nutrition et une plus grande hygiène allongèrent l'espérance de vie et rendirent possible une croissance plus rapide de la population. Cette croissance s'accompagna d'une redistribution dans l'espace: les gens migraient des campagnes vers les villes et des parties les moins développées d'Europe vers les régions industrielles ou l'Amérique du Nord. Il y avait environ 150 millions d'habitants en Europe (sans compter la Russie) en 1800; cette population était passée à 206 millions un demi-siècle plus tard et à 291 millions en 1900. La croissance de la population des États-Unis fut également spectaculaire: 5,3 millions en 1803, 23 millions en 1850 et 76 millions en 1900. Ces populations étaient de plus en plus urbaines, et Londres devint et resta la plus grande ville d'Europe (959 000 habitants en 1800, 6 582 000 en 1900). Pendant cette période, Paris passa de 600 000 à 4 823 000 habitants. Toutes ces personnes étaient des clients potentiels pour un large éventail d'entreprises produisant et distribuant les produits de première nécessité, les biens de confort et les produits de luxe.

D. Nouvelles perspectives à propos des activités économiques

De nouvelles manières de comprendre la vie économique virent aussi le jour à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècles. Elles redéfinirent l'économie comme un mécanisme impersonnel indépendant de toute considération morale.

Les travaux d'Adam Smith, qui fut un certain temps professeur de philosophie morale, discipline qui incluait l'économie politique ainsi que l'éthique et la théologie, représentent un bon exemple de cette séparation de l'économie et de la morale. Dans *La richesse des nations*, publié en 1776, Smith affirme que les individus poursuivant leurs intérêts individuels sont amenés, par une main invisible, à atteindre les résultats les plus bénéfiques pour la société dans son ensemble. Selon cette conception, la consommation de tous les membres de la société, et non seulement des riches, est le moteur de la prospérité économique, et la richesse des nations est constituée des biens qui circulent. Comme Smith pensait que l'économie était un système autorégulateur, il était opposé à ce que le gouvernement intervienne dans son fonctionnement.

Les nouvelles technologies et les nouveaux modes de production rendirent rapidement les réglementations économiques en place inefficaces ou dysfonctionnelles; les nouvelles théories économiques les décrivaient comme malavisées et contreproductives. Les nouvelles théories politiques qui affirmaient l'autonomie des individus les délégitimaient. Les corporations, en particulier, firent l'objet de vigoureuses critiques à la fin du XVIII^e siècle et elles furent éliminées partout avant le milieu du XIX^e siècle.

II. ÉMERGENCE DE NOUVELLES FORMES D'ORGANISATION DES ENTREPRISES ET « RÉVOLUTION MANAGÉRIALE »

A. La responsabilité limitée

Hormis de rares exceptions jouissant de privilèges, les entreprises de la période moderne avaient été des affaires de famille ou, moins fréquemment, des sociétés de personnes. On ne faisait pas de distinction entre l'entreprise et son propriétaire; si l'entreprise faisait faillite, tous les biens de son propriétaire étaient saisis pour régler les créanciers. C'est ce que l'on appelle la responsabilité illimitée. Les associés, peu importe la somme qu'ils avaient investie dans l'entreprise ou leur degré de participation à sa gestion, étaient eux aussi responsables sans limite.

Entreprises individuelles et sociétés de personnes avaient un inconvénient: il leur était difficile de rassembler des capitaux importants, surtout d'un grand nombre d'investisseurs. Les sociétés par actions et la responsabilité limitée (qui fait que l'on n'est responsable des dettes de la société qu'à la hauteur de ses investissements) étaient une manière d'encourager un grand nombre de personnes sans liens particuliers avec le directeur de l'entreprise à investir dans celle-ci. Mais les gouvernements et le public en général n'aimaient pas la responsabilité limitée. Aux yeux de la plupart des gens, elle permettait à un chef d'entreprise d'échapper à ses obligations contractuelles. Les chefs d'entreprises

ne l'aimaient pas non plus. Ils étaient très conscients des risques qu'ils couraient en faisant affaire avec une entreprise à responsabilité limitée : si elle faisait faillite, ils risquaient de ne jamais recouvrer les sommes qu'elle leur devait.

B. Grandes entreprises et « révolution managériale »

Par conséquent, jusqu'au milieu du XIX^e siècle, la constitution de sociétés par actions, personnes morales dont l'existence, illimitée dans le temps, était légalement distincte de celle de leurs propriétaires – c'est-à-dire des actionnaires, lesquels jouissaient de la responsabilité limitée –, exigeait une autorisation du gouvernement en Europe et en Amérique du Nord ; ces sociétés par actions permettaient généralement de développer les infrastructures, comme dans le cas de la constitution de compagnies de chemins de fer ou de fournisseurs d'eau potable ou de gaz.

Vers le milieu du siècle, les gouvernements adoptèrent d'autres politiques et commencèrent à promulguer des lois permettant d'incorporer des sociétés sans qu'il soit nécessaire d'obtenir une autorisation du gouvernement (1844 et 1855 en Grande-Bretagne, 1861 en Allemagne et en Autriche, 1867 en France). Aux États-Unis, les sociétés étaient généralement incorporées par une loi spécifique de l'État jusqu'à la fin du XIX^e siècle, mais dès 1850, la plupart des États avaient simplifié la procédure pour la plupart des entreprises. Le premier État à voter une loi d'incorporation similaire à celles existant en Europe fut le New Jersey en 1896. Se constituer en société était toutefois un processus très lourd pour les petites ou moyennes entreprises. Les sociétés de personnes à responsabilité limitée combinant les avantages d'une incorporation (personnalité morale et responsabilité limitée) et quelques-uns des avantages de l'entreprise individuelle (avantages fiscaux, non-obligation de rendre le bilan annuel public), mais ne pouvant émettre d'actions cotées en bourse, furent créées en Allemagne en 1892, en Grande-Bretagne en 1908, en France en 1925 – mais seulement après la Seconde Guerre mondiale dans la plupart des États américains.

Les actions des sociétés anonymes sont échangées en bourse ; celles des sociétés à capital fermé ne le sont pas. Les sociétés sont supervisées par un conseil d'administration (ayant à sa tête un président du conseil) nommé par les actionnaires, qui ensuite nomme les directeurs (dont le principal est le directeur général) qui les gèrent. Les sociétés allemandes ont également un conseil de surveillance. Au XX^e siècle, les directeurs – qui bien sûr étaient des hommes – furent de plus en plus souvent formés en gestion. La « révolution managériale » eut aussi un impact sur les entreprises familiales qui décidèrent de se constituer en sociétés fermées. Elles sélectionnèrent de plus en plus leurs directeurs pour leurs qualifications professionnelles plutôt que pour leur appartenance à la famille

propriétaire, et cela marginalisa les femmes. Les actionnaires féminines des sociétés privées n'obtenaient même pas nécessairement de siège au conseil d'administration.

III. FEMMES ET GENRES : TERRAINS CONTESTÉS

A. Sexes opposés et sphères distinctes

Les obstacles à l'entrée des femmes dans les métiers de leur choix disparurent en théorie au XIX^e siècle, à l'exception de la nécessité d'obtenir la permission de son mari pour une femme mariée. Si les jeux du marché étaient le régulateur ultime de l'économie, les femmes auraient dû pouvoir, individuellement et collectivement, prendre part aux activités qui leur convenaient le mieux – sans que qui que ce soit ne présume de cela à leur place. C'était l'argument avancé par le penseur libéral John Stuart Mill pour condamner les restrictions culturelles et légales à l'autonomie des femmes plus tard dans le siècle. Mais ni les contemporains d'Adam Smith, ni la majorité des penseurs du XIX^e siècle ne tirèrent cette conclusion. Au fur et à mesure que tombaient les barrières juridiques dressées devant les activités économiques des femmes, d'autres, culturelles et puissantes, s'élevaient à leur place.

Les débats des XVII^e et XVIII^e siècles au sujet de la place qui convenait aux femmes dans le commerce et l'artisanat avaient déjà rendu crédible la notion que certaines tâches sont par nature « féminines » (ou « masculines »). À la fin du XVIII^e siècle, cela coïncidait avec un long débat sur la nature et les rôles féminins qui, au départ, déniait toute légitimité aux activités non domestiques des femmes. Médecins, philosophes et plus tard politiciens reconceptualisèrent les hommes et les femmes en tant que membres de sexes opposés, définis par des caractéristiques innées et immuables, et que les lois de la nature appelaient visiblement à évoluer dans des sphères mutuellement exclusives. Les femmes étaient décrites comme émotives, altruistes, nourricières, et de toute évidence faites pour engendrer des enfants ; leur destinée était donc d'être des épouses et des mères et de rester dans la sphère privée. À la fin du XVII^e siècle, des penseurs politiques allemands, les caméralistes, avaient déjà dissocié le ménage de l'économie et de la société civile, et redéfini ces dernières comme des domaines masculins. Dans la France de l'Ancien Régime, l'avocat le plus influent d'une stricte division des fonctions fut Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). Dans un déluge de publications à la fin du XVIII^e siècle, on se demandait si les femmes faisaient partie de la société civile et l'on concluait presque toujours par la négative. La nature avait divisé la société humaine en deux sphères et les femmes appartenaient à la sphère domestique récemment devenue privée.

Les fonctionnaires prussiens semblent avoir pris au sérieux cette vision des rôles qui convenaient aux hommes et aux femmes. Les marchandes de Stralsund décrites par D. Rabuzzi furent victimes de l'absorption de la Poméranie par la Prusse en 1815. Quand les marchands de Stralsund découvrirent qu'ils devaient respecter des codes détaillés et des règlements obscurs mis en application par des bureaucrates diligents, ils usèrent de leur influence politique pour faire du lobbying à Berlin. Il était à présent plus essentiel d'avoir des liens avec les cercles politiques de la capitale que d'entretenir des rapports personnels avec d'autres membres de la famille étendue. D'autre part, les droits politiques des femmes étaient issus de ceux de leur père ou de leur mari, et elles n'avaient pas d'existence politique dans la nouvelle structure. Les marchands furent capables d'intégrer les nouveaux réseaux commerciaux, mais non les femmes.

En Rhénanie (dont une partie fut aussi acquise par la Prusse en 1815), les bureaucrates prussiens pouvaient se montrer activement hostiles. Les agents du gouvernement démièrent de ses fonctions la veuve d'un investisseur qui avait remplacé son mari et était devenue l'une des principales administratrices de la compagnie minière de la Sarre en 1815, en dépit de pétitions, envoyées par les fonctionnaires locaux, attestant de ses compétences. Les mêmes fonctionnaires prussiens ne cachèrent pas les raisons pour lesquelles ils refusèrent à une autre femme, Anna Maria Cuny, le droit de jouissance des trois années restantes d'un bail de forge au nom de son mari. L'industrie, disaient-ils, était « une activité masculine que les femmes ne peuvent ni comprendre, ni maîtriser » (Beachy 2001 : 322).

Les Allemandes se sont peut-être aussi retirées des affaires parce que c'était « moderne ». Wilhelmina Basserman (1787-1869) était la deuxième fille du marchand de draps, grains et tabac Johan-Wilhelm Reinhard. Il n'avait pas de fils et l'éduqua pour être son bras droit. Elle l'accompagnait dans ses voyages d'affaires, avait la responsabilité de la correspondance et de la comptabilité et tenait le comptoir. On ne lui avait pas appris à être maîtresse de maison. Reinhard était un marchand vieux jeu, qui croyait à l'apprentissage sur le tas et était complètement indifférent aux choses culturelles ; pour lui, la vie, c'était les affaires. Par conséquent, il fut consterné quand, à seize ans, Wilhelmina tomba amoureuse de Freidrich Basserman, 21 ans, fils d'aubergiste, qui avait appris l'équitation, l'escrime, la littérature et la musique en plus du commerce. Il s'opposa au mariage pendant deux ans, jusqu'à ce que Basserman se joigne à l'entreprise de son beau-père où il prit la place de sa femme. Les Basserman faisaient partie d'une nouvelle bourgeoisie libérale qui cherchait à combiner succès économique et statut social. En apparence, Wilhelmina se replia sur la domesticité, mais elle partageait les intérêts culturels et les inclinations politiques de son mari, et le couple vivait au-dessus de la boutique. Selon

l'historien Lothar Gall, elle secondait son mari avec compétence, ce qui permettait à ce dernier d'avoir du temps libre pour la politique et les arts. Quoique Wilhelmina fût peut-être davantage impliquée dans l'affaire qu'il le semblait, elle n'éleva pas ses filles pour qu'elles deviennent des femmes d'affaires. Les garçons allèrent à l'université ; les filles apprirent à être des maîtresses de maison, des mères et des femmes du monde. Dans la deuxième moitié du siècle, les femmes des classes négociantes et industrielles étaient censées accumuler du capital social et culturel pendant que leur mari faisait de l'argent, et beaucoup se conformèrent à cette prescription.

La Grande-Bretagne suivit un parcours parallèle. Au XVIII^e siècle, la petite bourgeoisie s'attendait toujours à ce que ses femmes fassent leur part, mais on supposait qu'elles mettraient leur travail et leur argent à la disposition des hommes de la famille. Économiquement fragile, cette classe sociale survalorisait le zèle au travail, l'économie, la prévoyance et une morale personnelle à la limite de l'ascétisme, toutes vertus qui avaient plus de chance de se développer dans l'intimité de l'environnement familial. Les qualités généralement considérées comme masculines (discipline, contrôle de soi, rationalité) furent identifiées comme étant celles qui étaient nécessaires pour réussir en affaires. Des textes contradictoires encourageaient et décourageaient les femmes de se lancer dans les affaires. D'une part, le désir des femmes de ne pas être un fardeau pour leur famille était louable. Mais d'un autre côté, leur participation très visible dans le nouveau secteur de la consommation causait beaucoup d'inquiétudes. Toute une littérature vit le jour qui discréditait systématiquement la participation des femmes aux affaires. Les « commerces distingués » de la chapellerie et de la mode, par exemple, y furent décrits comme étant une première étape vers la prostitution ou un écran pour celle-ci et, à la fin du siècle, la modiste-prostituée était devenue un cliché répandu. Pour certains, les femmes qui prenaient part à la vie publique étaient des femmes publiques.

L'ouvrage précurseur de Leonore Davidhoff et Catherine Hall, *Family Fortune*, portant sur la bourgeoisie anglaise, montre le lien entre l'idéologie des sphères distinctes et les changements politiques : classe et genre se construisaient mutuellement. La bourgeoisie industrielle émergente justifiait sa demande d'une plus grande participation au système politique en alléguant de sa rectitude morale, cultivée dans le sanctuaire familial par des femmes non contaminées par des associations avec le vulgaire monde du marché. Davidhoff et Hall affirment qu'au milieu du XIX^e siècle, les tenants de l'idéologie des « sphères distinctes », qui excluaient la possibilité que les femmes fussent visiblement impliquées dans les affaires, avaient gagné la bataille ; leur conclusion est étayée par de nombreux exemples de familles dont les femmes se replièrent sur le cercle domestique au fur et à mesure que le XIX^e siècle avançait. Les Cadbury

constituent un exemple particulièrement frappant de ce phénomène, car ils limogeaient leurs employées quand elles se mariaient. Cette idéologie peut aussi facilement expliquer que l'on ait commencé à exclure les femmes mariées des secteurs publics et privés en Grande-Bretagne et en Amérique du Nord.

Les révolutionnaires américains et français, de leur côté, refusèrent de traiter les femmes comme des individus autonomes et leur barrèrent l'entrée de la sphère politique précisément parce qu'ils croyaient qu'elles étaient dépourvues de la rationalité requise pour participer à un débat politique, et parce que leur activisme les éloignerait de leur foyer et de leurs enfants. Les hommes, par contre, pouvaient passer à leur gré d'une sphère à l'autre. La citoyenneté et le droit de prendre part à la sphère publique de la politique furent redéfinis comme des prérogatives masculines. Dans les nouveaux États-Unis, l'idéologie des sphères distinctes donna naissance au populaire « culte de la vraie féminité » décrit par la pionnière de l'histoire des femmes, Barbara Welter, qui était censé définir les limites de l'agentivité des femmes blanches. En France, le nouveau Code civil de 1804 (introduit en Belgique, aux Pays-Bas, en Espagne, au Portugal, au nord de l'Italie et dans une partie de l'Allemagne) réaffirma fortement l'autorité du mari sur sa femme.

L'étude classique de Bonnie Smith sur les bourgeoises françaises, basée sur des biographies, des généalogies, des histoires de familles et d'entreprises et des entretiens avec des descendantes, conclut qu'au milieu du XIX^e siècle, les bourgeoises du nord de la France, complètement aliénées des valeurs du monde capitaliste, lui tournaient le dos. À la place, elles se consacraient à la religion, la philanthropie et la reproduction, et par ces activités elles construisaient leur propre identité bourgeoise. Chez les viticulteurs champenois, les veuves cessèrent de prendre la direction des domaines à la fin du XIX^e siècle après que les familles de viticulteurs eurent cessé d'y résider. Les femmes les plus susceptibles de garder le contrôle d'une entreprise étaient celles qui prenaient la relève avant la séparation physique de la résidence et de cette dernière. Les historiens des affaires français sont aussi tous convaincus qu'au XIX^e siècle, les affaires étaient devenues « masculines ». Les quelques femmes trouvées à la tête d'une entreprise sont décrites comme des veuves assurant l'intérim.

La réaction catholique en France, en Belgique et en Espagne s'empara aussi de la notion que les femmes étaient des personnes privées qui ne devaient pas s'écarter de la sphère domestique. Les contre-révolutionnaires français firent même le lien entre les activités publiques des femmes nobles de l'Ancien Régime (à la cour ou dans les salons) et les événements révolutionnaires. Les conservateurs étaient d'accord sur un point avec les radicaux : les femmes hors de chez elles étaient soit des symptômes, soit des facteurs de désordre, des monstres déséquilibrés

ou des prostituées. Au début du XIX^e siècle, par conséquent, l'idée que les femmes étaient des « autres » qui ne pouvaient ni ne devaient s'engager dans les mêmes activités que les hommes était largement acceptée, et cette idéologie se diffusa même dans les classes inférieures. À la fin du siècle, seules les femmes relativement pauvres aidaient leur mari à la boutique.

B. Droit des femmes au travail et recherche de l'égalité

Le génie était toutefois sorti de la lampe. Les libéraux, qui prenaient un ascendant en politique, affirmaient que tous les êtres humains étaient égaux et avaient le droit à l'autodétermination. Les femmes – qui dorénavant prenaient part aux débats – ne manquaient pas une occasion de souligner la contradiction entre ces beaux idéaux et leur place limitée dans la société contemporaine. Les féministes de la première vague poussèrent pour obtenir des changements dans le statut légal des femmes, et surtout pour le droit des femmes mariées à contrôler leurs biens et leurs revenus, pour l'accès à l'éducation et aux professions libérales, et pour la reconnaissance du droit des femmes au travail, toutes demandes qui allaient à l'encontre de la notion que les femmes étaient destinées à rester dans leur sphère (et leur espace), dépendantes et assujetties aux hommes. Comme il n'y avait généralement pas de barrière formelle à la participation des femmes au monde des affaires, à l'exception de la condamnation générique du travail des femmes à l'extérieur du foyer, cette question n'était pas pour les féministes à l'ordre du jour. Les mouvements de femmes eurent des succès inégaux, et les régimes autoritaires du milieu du XX^e siècle soit empêchèrent de nouveaux progrès, soit défirèrent ceux qui avaient déjà été accomplis dans certaines parties de l'Europe.

Après que les femmes aient démontré leurs compétences dans les bureaux et les usines et servi dans les forces armées pendant la Deuxième Guerre mondiale, on leur enjoignit de retourner chez elles et d'obéir à leur véritable vocation : se marier et faire des bébés. Ce qu'elles firent, d'où le baby-boom – mais elles firent aussi une entrée en force dans la vie active, quoiqu'en très grande majorité dans des occupations typiquement féminines (travail de bureau, éducation, soins de santé et travail d'usine peu qualifié). Dans les années 1960, des facteurs démographiques, économiques, sociaux et politiques se combinèrent pour amener un nombre important d'Américaines à contester les définitions conventionnelles de la féminité et les rôles traditionnels des femmes. La *Femme mystifiée* de Bettie Friedan (1963) encourageait fortement les femmes à sortir de chez elles et à aller travailler. Le féminisme de la seconde vague était né et il se répandit dans toutes les sociétés occidentales, même si ses revendications variaient d'un pays à l'autre en reflétant les problèmes propres à chaque pays. Les femmes à la recherche de l'égalité économique obtinrent le vote de lois antidiscriminatoires

et même de discrimination positive. Les organisations de femmes, les économistes, les politiciens et finalement les médias se mirent aussi à examiner la place exacte des femmes dans l'économie, et la trouvèrent rapidement insatisfaisante. Même lorsqu'elles avaient des qualifications, les femmes ne grimpaient pas l'échelle corporative en même proportion que les hommes. Le monde des affaires devint l'une des dernières forteresses à enlever.

C. Le paradigme des sphères distinctes

Des données contemporaines telles que l'absence des femmes des conseils d'administration ou des listes de *Fortune 500*, la mémoire collective et la paucité d'études d'historiens sur la question semblent tous confirmer l'exclusion des femmes aux XIX^e et XX^e siècles. La sphère économique « jointe » de la période moderne semble être morte avec les anciens régimes, victimes de changements structurels, politiques et idéologiques, et de la montée de l'individualisme. L'idéologie des sphères distinctes devint alors un paradigme – un cadre explicatif utilisé par les historiens pour interpréter leurs données empiriques.

Mais les femmes d'affaires ont-elles vraiment disparu de la scène – ou simplement des écrans radar des historiens, dissimulées par un épais brouillard de discours normatif? Le paradigme fut largement accepté parce qu'on pouvait facilement trouver des preuves empiriques de cette idéologie à l'œuvre en Grande-Bretagne, aux États-Unis et au Canada, en Allemagne ou en France. Largement répandu toutefois n'est pas synonyme d'universel, et idéologies et comportements ne sont pas toujours en accord; ce paradigme a aussi engendré un certain nombre de critiques théoriques et empiriques. Amanda Vickery nous rappelle que prescriptions et descriptions ne sont pas la même chose, en ajoutant que de vigoureuses réassertions des normes voulaient généralement dire qu'elles n'étaient pas respectées. Gordon et Nair attirent notre attention sur l'existence de discours parallèles à celui, assourdissant, des sphères distinctes. Les historiennes des femmes américaines ont critiqué les historiens des affaires pour leur intérêt presque exclusif pour les grosses entreprises industrielles multigénérationnelles. Comme les affaires des femmes sont généralement petites et le restent, elles ne méritent pas l'attention de ces chercheurs, et ceci renforce l'idée que les femmes disparurent du monde des affaires à un moment du passé. Et pourtant, comme nous allons le voir dans cette section, les femmes continuèrent d'être à la tête d'entreprises petites et grandes dont elles avaient hérité ou qu'elles avaient créées au cours du XIX^e siècle. La rupture avec le passé est beaucoup moins prononcée que ne l'ont affirmé les historiens, et par conséquent, la présence de plus en plus visible des femmes à la tête de grandes entreprises à la fin du XX^e siècle ne constitue pas réellement une rupture non plus.

CHAPITRE 8

PLUS ÇA CHANGE... PETITES BOURGEOISES DU MONDE ANGLOPHONE

Les historiennes américaines et britanniques, qui avaient avancé les concepts de « culte de la vraie féminité » (aux États-Unis) et des « sphères distinctes » (en Grande-Bretagne), furent aussi les premières à les remettre en question sur des bases empiriques. En compagnie des historiens canadiens dont les travaux sont plus récents, elles ont identifié davantage de continuité que de rupture avec le passé : les petites bourgeoises américaines, britanniques et canadiennes anglaises continuèrent à posséder leur propre entreprise jusqu'au début du XX^e siècle, plus nombreuses dans les commerces de l'alimentation et du textile, ou dans l'hôtellerie-restauration, mais ne se limitant pas à ces domaines. Leurs entreprises étaient généralement de moindre envergure que celles des hommes, mais leur comportement n'était pas différent. Des facteurs géographiques et économiques, mais aussi démographiques, tout comme le désir de certaines femmes d'exploiter l'idéologie des sphères distinctes à leur avantage, entraînèrent néanmoins une évolution de leur position dans le temps.

Les historiens britanniques ont très largement utilisé les annuaires municipaux ou de commerce, les recensements et les registres des compagnies d'assurance pour essayer de retrouver les femmes en affaires. Les Américaines ont utilisé les mêmes annuaires, les recensements fédéraux (tous les dix ans) et les archives de l'agence de renseignements commerciaux R.G. Dun. Chacune de ces sources a ses défauts. Les annuaires énumèrent détaillants, fabricants et prestataires de services, mais n'identifient pas systématiquement le sexe de la personne mentionnée, ce qui entraîne une sous-estimation du nombre de femmes en affaires. Les recensements n'énumèrent que les chefs de ménages avant 1850, et sont bien connus pour ne pas systématiquement indiquer les occupations des femmes. Les Canadiens peuvent utiliser l'échantillon de 5 % du recensement de 1901 construit par le projet de recherche sur les familles canadiennes. Diverses compagnies d'assurances anglaises commencèrent à offrir des polices d'assurance

contre l'incendie au XVIII^e siècle, et leurs registres identifient le détenteur de la police, son occupation, et la valeur et le type de biens assurés. Ces documents sont donc biaisés en faveur des entreprises les plus prospères ; celles qui vivaient n'avaient pas les moyens de payer une prime d'assurance.

I. PRÉSENCE DES FEMMES DANS LE MONDE DES AFFAIRES SELON LES SOURCES QUANTITATIVES

A. Combien ?

Les études s'appuyant sur les recensements nous disent quelle proportion de femmes travaillaient pour leur compte. Celles qui utilisent les annuaires calculent la proportion d'entreprises dirigées par une femme. Aucune de ces sources n'a permis aux historiennes britanniques et américaines de conclure que les femmes s'étaient retirées du monde des affaires avant le milieu du XIX^e siècle en Amérique du nord, et le début du XX^e en Europe. Leur déclin dans le monde des affaires américain ne reflétait pas leur désengagement des activités économiques, mais une évolution de la structure de l'emploi féminin.

La ligne de tendance que l'on peut dessiner à partir des annuaires pour les villes industrielles du nord de l'Angleterre est horizontale, et la proportion d'entreprises appartenant à des femmes oscillait entre 5 et 10 % (voir le tableau 8.1). Les chiffres que l'on peut calculer à partir des polices d'assurance contre l'incendie sont similaires : à Londres, 5 % des polices furent prises par des femmes entre 1729 et 1729 et 10 % entre 1761 et 1861 ; dans l'ensemble de l'Angleterre, entre 1775 et 1785, 4 %. Les femmes représentaient 11 % des employeurs commerciaux en 1891 en Écosse, 13 % dans les grandes villes et 20 % à Glasgow.

Tous ces chiffres sont probablement des estimations basses parce que toutes les sources masquent une partie des femmes en affaires. L'entreprise d'une femme mariée était souvent attribuée à son mari – ou simplement invisible. Elizabeth Raffald par exemple, qui compila le premier annuaire commercial pour Manchester, ne s'est pas mentionnée elle-même dans cette publication. Par contre son mari, un maraîcher, l'est. Et pourtant, en plus de publier cet annuaire de commerce, Raffald tenait une épicerie chic et un service de traiteur, ainsi qu'un bureau de placement pour domestiques. C'était aussi généralement les hommes qui souscrivaient en leur nom les polices d'assurance pour les entreprises de leur femme. Et inutile de dire que les femmes qui travaillaient aux côtés de leur mari ne sont presque jamais mentionnées dans les sources. Les femmes d'affaires qu'on y trouve sont presque toujours célibataires ou veuves – un groupe qui englobait la moitié de la population féminine adulte – et un quart des adultes des deux sexes. Dans cette perspective, un taux de participation de 10 % n'est pas négligeable.

Tableau 8.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme en Angleterre, 1772-1900, en %

	1772-4	1778	1787	1791	1797	1804-9	1817	1824-5	1828	1835	1846	1849	1850	1892	1900
Manchester (Hunt)	6														
Manchester (Burnette)			8,9					6,6			9,3				
Manchester (Barker)	5,8	8,9				6	6		7,6		9,3				
Leeds (Barker)	5				4,7	6	5,7		6,3						
Sheffield (Barker)	5		6,6		5,3		4,3		9						
Coventry (Burnette)				9						9				14,2	
Birmingham (Burnette)													11,8		
Birmingham (Anston)												6,8			6,2

Les historiens ne sont pas unanimes en ce qui concerne le possible déclin de la participation féminine à la fin du XIX^e siècle. Gordon et Nair affirment que les grands magasins et les chaînes de magasins n'eurent qu'un impact limité sur le commerce de détail écossais, et donc n'évincèrent pas une grande proportion de boutiquiers. Elles notent qu'à la fin du siècle, de nouvelles possibilités d'emploi s'ouvraient aux femmes (enseignement, travail de bureau, soins infirmiers), mais sans évaluer leur impact sur le travail indépendant. Nenadic, par contre, pense que les « nouvelles femmes », instruites et politiquement éveillées, ne voulaient pas entrer dans des secteurs tels que la couture ou la chapellerie qui véhiculaient une image stéréotypée des femmes et qui étaient réputés pour exploiter les ouvrières. Mais elles ne pouvaient pas facilement pénétrer dans les secteurs « masculins », parce que les associations et clubs où s'échangeaient les informations et se nouaient et s'entretenaient les contacts leur étaient fermés. Les femmes de la bourgeoisie se détournèrent alors des affaires pour embrasser les nouvelles professions qui leur étaient ouvertes.

On peut démontrer de manière plus convaincante qu'il y eut un déclin de la participation des femmes au monde des affaires en Amérique du Nord précisément parce que de nouvelles options professionnelles s'ouvraient alors que les plus anciennes diminuaient. Le taux d'activité des Américaines chefs de famille déclina légèrement, passant d'une moyenne de 44 % entre 1791 et 1860, à 39 % en 1890. Celles qui se trouvaient dans la vie active étaient toutefois plus susceptibles de travailler à leur compte en 1860 (trois sur quatre) qu'en 1791 (deux sur trois).

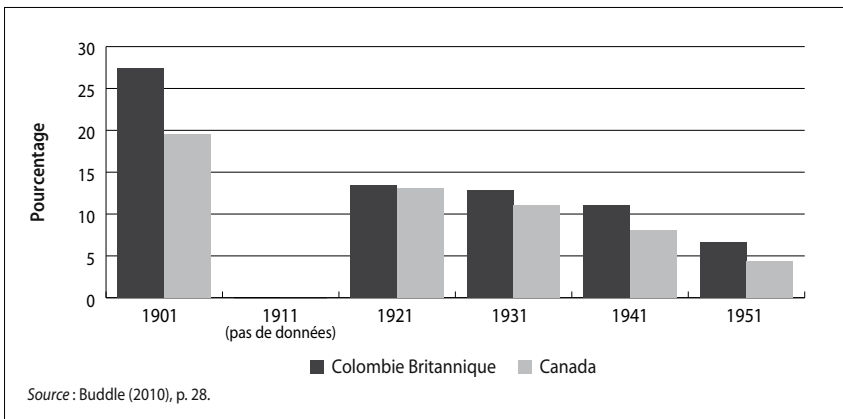
Par contre, il semble que moins d'Américaines aient été à leur compte après la guerre de Sécession. À Albany (État de New York), en 1830, 60 % des femmes mentionnées dans l'annuaire comme ayant une occupation travaillaient à leur compte, contre 5 % dans l'enseignement ou un autre secteur. En 1885, seule la moitié avaient une entreprise, un quart étaient enseignantes et 2 % employées de bureau. En 1880, entre 25 et 40 % des femmes déclarant une occupation dans les recensements des sept villes étudiées par Edith Spark (San Francisco, Buffalo, Cincinnati, Nouvelle-Orléans, New York, Boston et Chicago) avaient une entreprise – et habituellement en étaient les uniques propriétaires. Cette proportion tomba à 10 % en 1920. Il y avait encore moins de femmes actives travaillant pour leur propre compte ou employant d'autres personnes au tournant du siècle au Canada : 18 % en 1891, et 13 % en 1901 dans les six villes retenues (Halifax, Montréal, Hamilton, Winnipeg, Vancouver et Victoria) et 19,5 % dans l'ensemble du Canada. Toutefois, les énumérateurs n'identifièrent jamais comme tenancières de pensions de famille les femmes dont les ménages incluaient des personnes à qui elles louaient une chambre. Lorsqu'on ajoute ces femmes à celles qui déclaraient avoir un emploi, le pourcentage augmente considérablement et rejoint le niveau américain : 30 % dans l'ensemble du pays en 1901.

La restructuration de l'économie affectait les possibilités pour les femmes de travailler à leur compte. La concentration croissante des entreprises se traduisait par une réduction du nombre d'employeurs, mais non du nombre de personnes à leur compte. Le monde du commerce et des affaires était de plus en plus polarisé, et c'étaient les entreprises de taille moyenne avec quelques employés qui étaient éliminées. La proportion d'hommes et de femmes employeurs dans les six villes canadiennes échantillonnées déclina, passant de 10,5 % des hommes et 4,2 % des femmes en 1891, à 4,2 % et 1,4 % en 1901. La proportion d'hommes travaillant à leur compte augmenta légèrement, et celle des femmes dans la même situation diminua légèrement entre 1891 et 1901 : 9,3 % des hommes et 12,7 % des femmes travaillaient pour eux-mêmes en 1891, contre 13,0 % et 11,2 % respectivement dix ans plus tard.

À la fin du XIX^e siècle en particulier, les couturières et modistes subirent une dure concurrence de la part des grands magasins vendant des vêtements en prêt-à-porter, et des femmes tirant avantage de l'existence de patrons de vêtements en papier. En 1900, seulement 9 % des femmes qui se déclaraient couturières ou modistes étaient établies à leur compte. Mary Fisel et Emma Johnson, deux modistes de Hamilton (Ontario) sont un bon exemple de cette transformation. L'agence de renseignement Dun et Bradstreet évaluait le commerce de Fisel entre \$500 et \$1000 en 1881, mais à moins de \$500 en 1892. Elle ne déclara pas d'employé lors du recensement de 1901 et, en 1910, elle travaillait en usine

pour \$450 par an. C'était un bon salaire pour une femme à cette époque et dans cette ville, et c'est peut-être pour cela qu'elle ferma boutique. La carrière de Johnson déclina de la même manière. Elle fut modiste entre 1880 et 1902, faisant preuve d'une longévité commerciale rare pour l'époque. Son commerce valait entre \$500 et \$1000, comme celui de Fisel, et selon le recensement de 1891, elle avait quatre employées. En 1901, elle travaillait seule et ne «valait» plus que \$500. Cette tendance à la baisse continua pendant le XX^e siècle (voir figure 8.1), surtout après que d'autres emplois furent devenus de plus en plus nombreux dans les secteurs du commerce de détail ou du travail de bureau. Ces derniers étaient plus stables et parfois mieux rémunérés. Dans certains cas, comme en Californie, le *marriage bar* (pratique, voire règlement dans la fonction publique, obligeant les femmes à démissionner quand elles se mariaient) fut en partie éliminé, et les femmes mariées purent plus facilement trouver du travail salarié.

Figure 8.1 Pourcentage des femmes ayant un emploi qui étaient établies à leur compte, Colombie Britannique et Canada, 1901-1951



Un grand nombre de petites entreprises nord-américaines disparurent pendant les années 1930 et au début des années 1940 du fait de la Grande Dépression et de la Seconde Guerre mondiale. À la fin de la guerre, on craignait beaucoup un retour au marasme économique de l'immédiat avant-guerre. Les gouvernements et les économistes pensaient que pour éviter cela, les femmes devaient libérer les emplois salariés qu'elles occupaient pour laisser la place aux anciens combattants. Ils pensaient aussi qu'il fallait reconstituer le secteur des petites entreprises. L'État de New York, suivi par une vingtaine d'autres, décida que celles des femmes faisaient partie de la solution. Le gouverneur Dewey de New York voulait que 100 000 petites entreprises soient créées dans l'État et

espérait que les femmes en créent le quart. Des programmes furent mis sur pied pour les former, les aider à trouver des fournisseurs et des distributeurs, et leur fournir des conseils individualisés, mais non du financement. On encourageait les femmes à commercialiser des produits ou un savoir-faire domestique, ce qui ne demandait pas de grosse mise de fonds de départ. Ces programmes furent extrêmement populaires et efficaces. Comme elles confinaient les femmes dans les secteurs féminins de l'économie, ces entreprises ne remettaient pas en question les normes de genre traditionnelles. Quoique les contemporains n'utilisèrent jamais le terme « chef d'entreprise » pour faire référence à elles comme ils le faisaient pour les hommes, ils décrivent leurs activités comme légitimes et faisant partie des composantes nécessaires à la prospérité d'après-guerre. Néanmoins, lorsqu'on se rendit compte que la Grande Dépression n'allait pas reprendre, l'intérêt des gouvernements et associations d'affaires pour la contribution des entreprises des femmes à l'économie nationale déclina. Le discours officiel se déplaça sur les dangers que le travail féminin, quelle que soit sa nature, présentait pour les enfants et la famille, et la plupart des États mirent fin aux programmes qui aidaient les femmes en affaires.

Les femmes de couleur américaines, par contre, faisaient face à de plus nombreux obstacles avant la guerre de Sécession. Au XIX^e siècle, lois d'État et règlements municipaux cherchèrent à limiter les possibilités pour les esclaves et les personnes libres de couleur de travailler pour leur compte (dans le sud) ou de venir s'installer dans un État du nord-ouest. Cependant, comme les propriétaires écrémaient les revenus que gagnaient leurs esclaves, ils n'avaient aucun désir de les empêcher de se mettre à leur compte ou de lancer une petite entreprise. Un certain nombre d'esclaves et de femmes libres de couleur continuèrent donc à s'adonner aux mêmes activités indépendantes que par le passé – mais leur nombre ne fut jamais très important (voir tableau 8.2). Par exemple, à Charleston en 1848, seulement 2,3 % des femmes esclaves travaillaient à leur compte. Un grand nombre d'entre elles étaient blanchisseuses. En outre, elles préparaient et vendaient de la nourriture, cultivaient des jardins maraîchers, vendaient des fruits, légumes, volailles et œufs qu'elles avaient produit ou acheté à d'autres personnes sur les marchés des villes, et les voyageurs notaient que les femmes noires occupaient une place prééminente sur les marchés publics. Ces femmes travaillaient aussi comme lingères, couturières, coiffeuses et garde-malades. Dans les États du nord et de l'ouest, les femmes de couleur libres s'adonnaient aux mêmes activités – et la blanchisseuse noire devint rapidement une figure universelle de la société urbaine, au même titre que le coiffeur noir. Les femmes de couleur tenaient aussi des pensions de famille, des bars (dans les localités qui permettaient aux Noirs de vendre de l'alcool), et travaillaient comme

traiteurs ou pâtisseries. Traiteurs, pâtisseries, couturières et coiffeuses servaient une clientèle blanche fortunée, et un certain nombre de ces femmes furent capable de faire croître leur entreprise et d'accéder aux classes moyennes. Catherine Ferguson (1774-1854), née esclave, devint célèbre pour les gâteaux de mariage qu'elle fabriquait à New York. On se souvient toutefois d'elle pour ses œuvres philanthropiques, et parce qu'elle fut la fondatrice de la première école du dimanche pour enfants de couleur de New York. À Newton, Massachusetts, Nancy Lennox, née libre, possédait aussi une pâtisserie haut de gamme que reprirent ses filles. Contrairement aux commerçants blancs, les Noirs pouvaient s'attirer l'animosité de leurs concurrents, et ceci pouvait résulter en pressions sur les clients (pour qu'ils n'aient plus recours à leurs services), sur leurs fournisseurs, ainsi qu'en actes de sabotage, de violence et même en incendies criminels.

Tableau 8.2 Occupations des femmes noires à leur compte

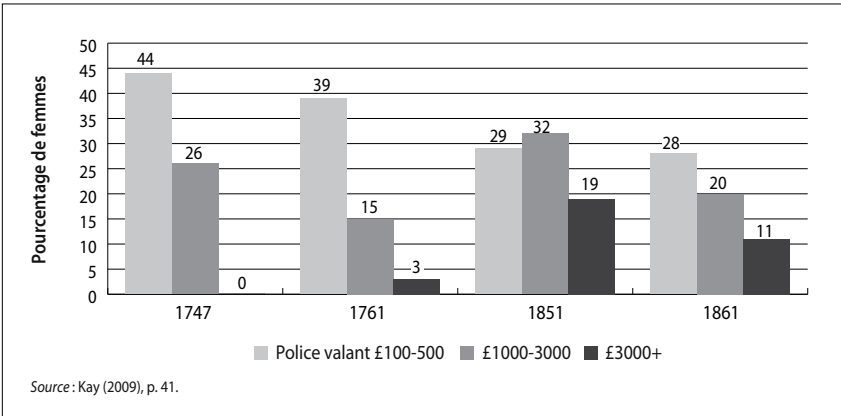
	Blanchisseuses	Tailleuses, couturières et modistes	Tenancières de maisons de pension	Cuisinières et pâtisseries	Épicières, colporteuses, femmes vendant sur les marchés
Philadelphia 1838 (femmes libres)	1071	233	13	nd	nd
New York 1855 (femmes libres)	437	179	17	nd	5
Cleveland 1860 (femmes libres)	27	11	3	nd	1
Charleston 1848 (esclaves)	33	24		12	18
Charleston 1848 (femmes libres)	202	45	1	18	5

Source : Walker (2009), p. 168-169.

B. Taille et durée

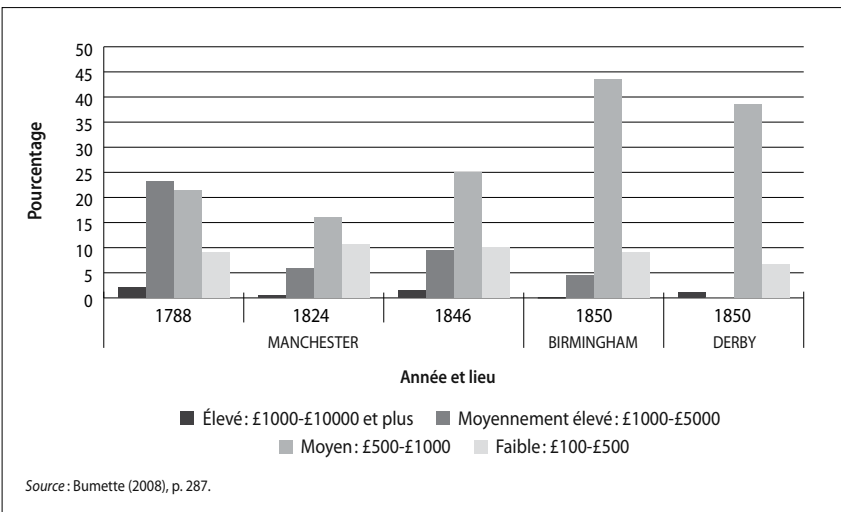
Les entreprises des femmes tendaient à être plus petites que celles des hommes, à n'avoir pas ou peu d'employés et à être faiblement capitalisées, mais elles n'en étaient pas pour autant misérables. Par exemple, quoique deux fois plus d'hommes que de femmes s'assurèrent pour au moins £1000 à Londres en 1851 et 1861, entre la moitié et un tiers des femmes s'assurèrent pour au moins £500 (voir figure 8.2).

Figure 8.2 Proportion de détenteurs de police d'assurance qui étaient des femmes, par valeur de la police, Angleterre, 1747-1861.



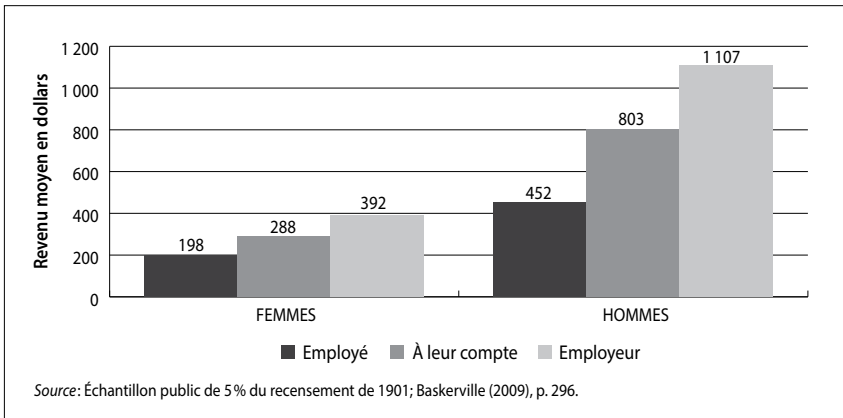
Joyce Burnette est d'avis qu'il ne faut pas automatiquement supposer que les entreprises féminines étaient de petite taille. Quoique ces entreprises ne fussent généralement pas très fortement capitalisées, il n'y avait pas de forte corrélation entre le sexe du propriétaire et la taille de l'entreprise. La figure 8.3 montre que les femmes étaient rares parmi les propriétaires de grosses entreprises – mais elles l'étaient aussi parmi ceux d'entreprises de petite taille. La proportion variait aussi d'un endroit à un autre.

Figure 8.3 Proportion d'entreprises appartenant à des femmes en fonction du capital de départ requis, Angleterre, XVIII^e-XIX^e siècles



Le recensement canadien de 1901 nous donne des informations sur les gains des individus durant l'année précédente. Les femmes établies à leur compte gagnaient beaucoup moins que leurs équivalents masculins, et même moins que les hommes employés ou ouvriers, mais nettement plus que les femmes salariées (figure 8.4). En d'autres mots, en moyenne, la femme à son compte n'était pas pauvre, mais elle ne pouvait pas espérer devenir riche non plus.

Figure 8.4 Revenu en fonction du type d'emploi, Canadiens et Canadiennes, 1901 (en dollars)



Commerce et affaires n'étaient pas nécessairement des carrières de longue durée. En moyenne, les Bostoniennes à leur compte l'étaient pour environ six ans; un tiers fermaient boutique avant la deuxième année, deux tiers avant la cinquième, et seules un quart d'entre elles duraient dix ans ou plus. Dans le Midwest septentrional, les entreprises féminines ne duraient pas longtemps non plus (en moyenne 3,7 ans), mais cette durée de vie était typique de toutes les entreprises nord-américaines du XIX^e siècle, qu'elles appartiennent à des hommes ou des femmes. À Poughkeepsie (New York), 30 % des entreprises fondées entre 1843 et 1936 ne fêtèrent pas leur premier anniversaire; moins de la moitié durèrent trois ans et seulement 10 % durèrent vingt ans ou plus. L'Angleterre n'était pas différente. Barker releva les entreprises féminines dans les annuaires de commerce tous les dix ans et ne trouva que 10 % de femmes dans deux années ou plus.

Un certain nombre de ces personnes échouaient en affaires, mais d'autres prenaient leur retraite, déménageaient, changeaient de commerce ou, dans le cas des femmes, se mariaient et changeaient de nom. L'échec n'était pas la seule raison pour qu'une entreprise ne soit plus mentionnée dans les annuaires. Avoir

une entreprise au XIX^e siècle était moins une carrière qu'un élément d'une stratégie pour subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille, et il n'était pas rare qu'on alterne travail à son compte et travail salarié comme cela avait souvent été le cas pendant la période moderne.

II. QUI ÉTAIENT LES FEMMES EN AFFAIRES ?

On décrit généralement les femmes établies à leur compte comme des veuves avec de jeunes enfants ayant des difficultés pour combiner travail rémunéré et soins des enfants, ou comme des femmes qui continuent l'affaire de leur mari jusqu'à ce qu'un fils ait l'âge de prendre la relève. Néanmoins, les rangs des femmes d'affaires nord-américaines n'étaient pas dominés par les veuves (voir tableau 8.3).

Tableau 8.3 Distribution des femmes à leur compte selon leur état marital

	Célibataires	Mariées	Veuves ou divorcées
Albany (NY) 1880 (Lewis)	22 %	34 %	40 %
Mid-west septentrional (Murphy)	26 %	49 %	26 %
San Francisco 1890 (Sparks)	42 %	20 %	37 %
Canada 1901 (Baskerville)	21 %	60 %	20 %

Les chiffres sous-estiment peut-être la proportion de femmes seules – au Canada, un tiers des femmes mariées à leur compte n'avaient pas de conjoint vivant avec elles, contre 7 % des femmes mariées dans l'ensemble de la population. À Londres, une proportion importante des femmes qui assuraient leur entreprise était des veuves chefs de leur propre ménage, mais la plupart n'avaient que des enfants plus âgés. Elles restaient généralement à la tête de l'entreprise, et du ménage, même après qu'un ou plusieurs de leurs fils ait atteint sa majorité. L'âge avait visiblement la préséance sur le sexe. Et toutes les veuves n'avaient pas hérité leur affaire de leur mari. Certaines se mirent à leur compte après la mort de leur mari, avec l'argent ou d'autres biens dont elles avaient hérité, et d'autres continuaient une entreprise qui leur appartenait déjà avant leur veuvage.

Les femmes mariées qui voulaient ou devaient générer un revenu travaillaient pour elles-mêmes. Dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, la très grande majorité des femmes mariées qui avaient un emploi rémunéré se mettaient à leur compte, mais pas nécessairement à cause de leurs responsabilités familiales. À Albany, la majorité des femmes à leur compte avaient de jeunes enfants et une sur cinq avait au moins un enfant de moins de cinq ans, mais cela était moins

fréquent dans le Midwest septentrional, ainsi qu'au Canada, où jusqu'à un tiers d'entre elles n'avaient pas d'enfant de moins de seize ans en 1901. Les femmes mariées pouvaient tout aussi bien démarrer une entreprise parce que les employeurs publics ou privés étaient réticents à les engager, voire refusaient de le faire, parce qu'elles avaient des responsabilités familiales. Les femmes mariées ne travaillaient pas nécessairement non plus parce que leurs familles avaient besoin de ce revenu. À Albany, 60 % de ces femmes avaient un conjoint lui-même en affaires. Dans l'Illinois, au moins la moitié des femmes mariées en affaires étaient financièrement à l'aise, mariées à un artisan ou un membre d'une profession libérale. Se marier n'entraînait pas nécessairement non plus la fin des activités. Les femmes s'assuraient que leurs clients puisse les trouver malgré leur changement de nom, voire d'adresse, comme Hannah Hancock (née Williams) qui annonça qu'elle continuait ses activités d'opticienne et de fabrication de matériel de brasserie dans l'annuaire de Sheffield de 1828.

Le statut marital avait un impact sur le choix d'un secteur d'activités. Modistes et couturières étaient surtout des célibataires en Grande-Bretagne, tout comme en Amérique du Nord. À Albany, par exemple, un peu plus de la moitié des femmes célibataires à leur compte étaient couturières et les deux tiers des couturières étaient célibataires. En 1890, à San Francisco, la moitié des femmes célibataires travaillaient aussi dans le secteur vestimentaire, et les trois quarts des femmes dans ce genre d'affaires étaient célibataires. Modistes et couturières à leur compte étaient généralement des femmes de la petite bourgeoisie ou des couches supérieures de la classe ouvrière qui avaient d'abord fait un apprentissage, puis avaient travaillé plusieurs années comme employées pour acquérir de l'expérience et économiser pour se mettre à leur compte. À Albany, ces femmes étaient blanches, nées aux États-Unis, en Angleterre ou en Écosse (les immigrantes d'autres parties d'Europe choisissaient d'autres secteurs). En Angleterre et en Écosse, elles appartenaient généralement à des familles impliquées dans le commerce des textiles ou des vêtements, et souvent habitaient avec d'autres personnes dont les activités étaient complémentaires des leurs : marchands de tissus, corsetières, marchands de chaussures, propriétaires de pensions de famille – qui logeaient les ouvrières – et même propriétaires d'écoles privées de filles ; les familles des élèves étaient des clients potentiels. Grace Render, mentionnée dans l'annuaire de 1809 de Leeds comme modiste et couturière de mode, fit passer une annonce en tant que marchande de linge dans le *Leeds Mercury* la même année. Sa fille travaillait avec elle, comme couturière et modiste, aidée par plusieurs apprenties. Grace Render, par conséquent, était à la tête d'une petite entreprise diversifiée employant une main-d'œuvre familiale et étrangère. Ann et Mary Render, modistes et couturières, commencèrent à être mentionnées dans les annuaires après que Grace cessa de l'être.

III. CONCENTRÉES MAIS NON GHETTOÏSÉES

Les femmes britanniques et nord-américaines, comme leurs aïeules, continuèrent à être concentrées dans un éventail relativement restreint d'activités qui reflétaient les activités traditionnelles des femmes, mais elles n'y étaient pas confinées et elles bénéficièrent de l'expansion de l'économie des villes.

La moitié des femmes d'affaires londoniennes qui souscrivirent une police avec la Sun Fire Insurance en 1851 et 1861 s'adonnaient à l'une de ces dix activités : couturière ou modiste (le métier le plus fréquent, représentant 14 % de l'ensemble), épicière ou regrattière, mercière, marchande de bonneterie, marchande de tissus, tenancière d'une buvette, papetière, marchande de tabac et marchande de victuailles. Ceci toutefois était moins dû au fait que les femmes étaient ghettoïsées dans des « secteurs féminins » qu'à la nature du petit commerce londonien. La plupart des hommes qui achetaient une police d'assurance étaient aussi des détaillants à petite échelle (victualliers, épiciers, regrattiers, bouchers et papetiers). Cela n'était pas nouveau : entre 1749 et 1818, 60 % des hommes à leur compte tenaient un petit commerce ou un atelier d'artisan.

La gamme d'entreprises féminines s'élargit aussi : en 1775, on trouvait des femmes dans 71 activités distinctes ; en 1845, dans 125. Elles faisaient leur entrée dans de nouveaux commerces plus spécialisés, comme la librairie, la papeterie, la vente du tabac, de la verrerie, de la porcelaine et de la faïence, et elles ouvraient des écoles. De même, un plus grand nombre de femmes, en nombres absolu et relatif, furent mentionnées dans les annuaires de Manchester, Leeds et Sheffield entre 1770 et 1830. Leur gamme d'activités s'élargit aussi, et elle était plus diversifiée dans la plus grande des trois villes (Manchester). Par exemple, les annuaires mentionnent les femmes dans 36 activités en 1773, et 193 en 1828.

La multiplication des occupations était un phénomène urbain, conséquence d'une spécialisation accrue des occupations et de l'apparition de nouveaux types de commerce ou de services. Les modes de consommation du XIX^e siècle firent augmenter la demande pour les biens traditionnellement fournis par les femmes (nourriture, vêtements, articles pour la maison), ou que l'on associait avec elles (biens culturels comme les livres ou partitions musicales). Dans les villes du nord de l'Angleterre, entre les deux tiers et les trois quarts des femmes mentionnées dans les annuaires étaient concentrées dans les secteurs traditionnellement féminins, mais tenir une école ou une pension de famille prit de l'importance au détriment des secteurs des boissons et de la nourriture. À Sheffield, la situation était différente. En 1774, près des deux tiers des femmes énumérées dans l'annuaire étaient fabricantes – principalement de petits objets de métal fabriqués dans des ateliers artisanaux. Leur proportion déclina ensuite régulièrement, pour descendre à un tiers en 1817 et 8,3 % en 1826. Par contre, il y avait de plus en

plus de femmes dans le commerce de détail. Et quoique les femmes eussent monopolisé la couture et la chapellerie, Burnette découvrit que le sexe de la clientèle n'était qu'un faible indicateur du sexe des commerçants. Il y avait par exemple de plus en plus de femmes vendant du tabac et des journaux ou magazines, conséquence de la nouvelle mode de fumer, de la hausse de l'alphabétisation et du développement de la presse à un sou.

Ces développements continuèrent jusqu'à la fin du siècle, si Birmingham et l'Écosse sont représentatives. À Birmingham, la proportion d'entreprises ayant une femme à leur tête resta relativement constante, mais elles se redistribuèrent entre les différents secteurs. 10 % des femmes dirigeaient une école en 1849 – mais seulement 1 % en 1901, de toute évidence suite à l'établissement d'écoles publiques gratuites. Elles étaient moins susceptibles d'être fabricantes en 1900, et davantage d'être détaillantes, probablement parce que de plus en plus d'articles étaient fabriqués dans des usines de plus en plus grandes. Le recensement industriel de Glasgow de 1891 énumérait 985 fabricants de vêtements ayant du personnel; un tiers était des femmes. Ce chiffre n'incluait pas les couturières et modistes travaillant seules pour leur compte. Ensuite, venaient 400 femmes tenant un commerce alimentaire. Un dixième des femmes à leur compte possédaient une pension de famille, et un petit nombre étaient papetières, libraires ou dirigeaient une école privée.

Les Américaines semblent avoir eu des activités plus concentrées que les Britanniques. Plus de 80 % des femmes énumérées dans l'annuaire de Boston de 1876 préparaient de la nourriture, confectionnaient des vêtements ou louaient des chambres – et plus de la moitié servaient une clientèle féminine. À Albany, la moitié des femmes à leur compte travaillaient dans le secteur de l'habillement entre 1830 et 1880, et un quart vendaient nourriture ou boisson, généralement dans une boutique d'épicerie – ou, vers la fin du siècle, dans les saloons. Dans le Midwest septentrional, 25 883 des 30 000 femmes à leur compte énumérées dans le recensement de 1870 étaient modistes, couturières, lingères et tailleuses; 1661 tenaient des pensions de famille et 571 des boutiques vendant principalement de l'épicerie et des marchandises sèches. Les femmes travaillaient dans des secteurs presque entièrement féminisés (plus de 95 % des participants étaient des femmes). Elles se répartissaient ainsi en réponse aux transformations de l'économie locale. À Philadelphie par exemple, moins de femmes tenaient des pensions de famille, et davantage étaient modistes ou couturières à la veille de la guerre de Sécession qu'à la fin du XVIII^e siècle. À Albany, après la guerre de Sécession, les femmes tenaient de plus en plus des magasins de nouveautés (entre 20 et 40 % de ces commerces), en étant souvent en même temps couturières ou modistes ou combinant ce commerce avec la vente d'articles pour enfants ou, plus tard, de machines à coudre. Mais ces magasins représentaient

rarement plus de 5 % de l'ensemble du commerce de détail. L'association de certaines occupations avec l'un ou l'autre sexe peut avoir créé un vide dans certains secteurs, que les femmes se sont empressées de remplir.

L'éventail des occupations masculines était beaucoup plus large – presque toutes les professions libérales étaient exercées par des hommes, tout comme la plupart des grandes entreprises avaient un homme à leur tête. Néanmoins, les hommes étaient eux aussi concentrés dans certaines occupations : au Canada, au tournant du XX^e siècle, la moitié des hommes à leur compte exerçaient l'une de ces cinq occupations : forgeron (un quart), boulanger, boucher, tailleur et cordonnier (un autre quart) – et toutes ces activités étaient généralement exercées à la maison.

Les villes champignons de l'Ouest offrirent aux femmes des occasions sans précédent de travailler pour elles-mêmes – mais ceci ne se traduisit pas par une plus large gamme d'occupations. Les villes du Far West affichaient initialement un sex-ratio fort déséquilibré. En 1870, il y avait dix hommes adultes pour une femme à Bakerville, une ville de la ruée vers l'or de l'intérieur de la Colombie Britannique ; à Dawson City dans le Klondike, il y avait treize hommes pour une femme en 1898 et encore trois pour une en 1901. Cela permit aux femmes de commercialiser les tâches domestiques ordinaires. Elles tenaient des blanchisseries, des buvettes, des cantines (quelquefois sous une tente) et des restaurants, des pensions de famille, hôtels et saloons. Il y avait des prostituées dans les villes minières, mais elles étaient loin d'être les seules à tirer profit du manque de femmes – et en Colombie Britannique et dans le Yukon, la plupart des femmes adultes étaient de toute façon mariées. À la fin du siècle, la population de certaines villes côtières comme San Francisco et plus tard Vancouver se stabilisa et l'économie locale se diversifia, ouvrant de nouvelles possibilités dans le commerce de détail et l'industrie du vêtement. Mais pendant cette même période, les immigrants chinois, exclus de presque tous les métiers, remplacèrent les blanchisseuses. Dans les villes minières, les entreprises de femmes pouvaient ne pas durer plus longtemps que la phase de croissance, mais aussi longtemps qu'elle durait, les femmes pouvaient gagner beaucoup d'argent – plus que les prospecteurs et mineurs cherchant vainement le filon de précieux métal qui devait les enrichir. Quand la croissance finalement s'effondrait, les femmes, comme les hommes, reprenaient la route ou passaient à autre chose.

Fanny Benixen (1820-1899) était une Française qui émigra en Californie pendant la ruée vers l'or et y épousa Louis Benixen. Le couple remonta la côte à la suite des chercheurs d'or et ouvrit un hôtel à Victoria (en Colombie Britannique) en 1862. L'hôtel et le mariage échouèrent ; Fanny alla s'établir à Bakerville où elle ouvrit un saloon, *The Parlour*, en 1866. L'affaire échoua aussi,

peut-être parce que son mari avait fait faillite. Loin de se décourager, elle ouvrit un deuxième saloon, qui fut détruit par l'incendie qui ravagea la ville en 1868. Ensuite, elle continua à ouvrir des saloons là où on avait trouvé de l'or – celui de Lightning Creek incluait une salle de lecture et une galerie de tableaux. Après la fin de la ruée vers l'or, elle revint à Bakerville et était encore en affaires à sa mort. *The Parlour* fut acheté par une autre femme, Catherine Parker, et son mari. Catherine était une immigrante irlandaise qui tenait une pension de famille. Quelques années plus tard, le couple alla s'installer dans la nouvelle ville de Stanley (qui est aujourd'hui une ville fantôme) pour y ouvrir un autre hôtel qu'elle continua à gérer après son veuvage et son remariage. Elle était encore hôtelière au début des années 1880.

La ruée vers l'or du Klondike, dans le territoire du Yukon, attira elle aussi des femmes entreprenantes. Harriet Pullen arriva à Skagway, l'un des ports de l'Alaska qui communiquaient avec le Yukon en 1897, un an après la découverte de l'or dans le Klondike. Elle subvenait aux besoins de ses trois jeunes enfants en vendant du pain et des tartes aux prospecteurs qui passaient par Skagway. Puis elle acheta un attelage et prit part au transport à cheval des marchandises vers le Yukon via le col White. Quand la construction du White Pass Railway mit fin à ce commerce en 1899, elle ouvrit une auberge au terminus de la ligne à Skagway, et était encore en affaires en 1910.

On n'interdit jamais aux femmes de s'adonner à des activités atypiques. Près de 40 % des Londoniennes assurées contre l'incendie étaient dispersées dans une très large gamme d'activités moins conventionnelles. Par exemple, 15 % des carrossiers et quincaillers assurés étaient des femmes. Les femmes publicisaient leurs activités en tant que tonnelières, charronnes, distillatrices, tourneuses, charpentières, bourrelières, constructrices de machines, fabricantes de tours et d'outils, de cordes et ficelles, étainières, fabricantes de machines à vapeur, maraîchères, entre autres. Plus fréquemment, elles étaient tapissières (un autre métier d'aiguille?) ou tenaient une imprimerie. L'imprimerie était l'un des métiers les plus susceptibles d'être continué par une veuve. Elles tenaient aussi des *Pamphlet shops*, qui vendaient des journaux, de la papeterie, des Bibles, des sermons, des livres bon marché, et bien sûr, des tracts ou brochures. Dans le nord de l'Angleterre, une proportion non négligeable et constante de femmes énumérées dans les annuaires s'adonnait aussi à une activité masculine. La majorité toutefois n'avait rien à voir avec l'industrie principale des villes de la région ; leurs activités étaient tournées vers les biens de consommation : graveuses et imprimeuses, joaillères, bourrelières, fabricantes de parapluies, de parasols, de pipes et de tapis par exemple. On trouvait aussi en Écosse des femmes dans des occupations peu féminines comme la plomberie, la dentisterie (métier qui tenait encore davantage

de l'artisanat que d'une profession), la droguerie, la photographie et le commerce du charbon.

L'un des métiers inattendus que des femmes exercèrent fut agent d'assurances. L'assurance était un nouveau secteur qui n'exigeait ni formation formelle ni certification, et l'expérience était la meilleure qualification. La Sun Fire Company commença à nommer des agents régionaux en 1720, et des femmes agentes en 1772. Entre 1786 et 1841, 20 des 480 agents de la compagnie (4 %) étaient des femmes, et certaines furent à la tête de leur agence pendant de longues années, en combinant souvent cette activité avec d'autres plus traditionnelles, parce que l'assurance ne générait qu'un revenu modeste.

À Boston, Albany ou dans le Midwest septentrional, une petite mais constante proportion de femmes était à la tête d'entreprises typiquement masculines : elles étaient forgeronnes, propriétaires d'écuries de chevaux de louage ou de scieries. Dans cette région, un peu moins du quart des femmes à leur compte étaient à la tête d'une entreprise « masculine ». L'orfèvrerie, métier artistique, comptait un nombre respectable de femmes qui apposaient leur propre sceau. Les femmes s'établirent aussi comme photographes, un nouveau métier qui n'était pas encore genré (98 cas connus sur 2000 dans le Midwest septentrional entre 1846 et 1914). Au début du XX^e siècle, San Francisco avait des femmes concessionnaires automobiles (mais non des femmes vendant des bicyclettes), et des marchandes de bois d'œuvre et d'appareils au gaz ou électrique.

Les non-conformistes étaient généralement des femmes qui avaient été impliquées dans l'entreprise familiale et en avaient pris la tête à la mort de leur mari ou de leur père, et moins fréquemment qui l'avaient elle-même fondée, comme Sara McLagan et Alice Berry, de Colombie Britannique. McLagan (1856-1924), fille d'un arpenteur-géomètre militaire, était télégraphiste professionnelle à quatorze ans et elle gravit les échelons de la Western Union Telegraph Company pour devenir directrice des bureaux de Victoria. Elle dut démissionner en 1884 quand elle épousa John McLagan. McLagan fonda le *Vancouver Daily World* en 1888 avec des capitaux de sa femme et d'un homme d'affaires local. À sa mort, Sara prit la relève et fut éditrice, rédactrice en chef, éditorialiste et à l'occasion journaliste. Elle vendit le journal en 1911 pour se consacrer à la réforme sociale et à la philanthropie. L'acheteur était une autre veuve, Alice Berry (1868-1919), qui avait travaillé comme professeur de piano et « lady manager » de la *Mutual Life of Canada* après la mort de son mari, avant de fonder la World Printing and Publishing Company en 1905. Elle acheta le *Vancouver World* avec l'aide de son père. En 1916, elle épousa Louis B. Taylor, qui fut à un moment son partenaire et plusieurs fois maire de Vancouver. Elle mourut trois ans plus tard.

IV. DES COMPORTEMENTS PAS SI FÉMININS

Les femmes en affaires ne se comportaient pas différemment des hommes ; elles s'assuraient d'être visibles et à Londres, Édimbourg, Manchester ou San Francisco, cela voulait dire tenir boutique dans l'une des principales artères de la ville. Plutôt que de dépendre exclusivement du bouche à oreille pour se faire connaître, elles annonçaient leurs marchandises ou leurs services de manière très publique. Dans la première moitié du XIX^e siècle, les femmes distribuaient des cartes d'affaires, et plus tard achetaient de la publicité dans les journaux. Trois quarts de siècles plus tard, les femmes d'affaires de San Francisco sollicitaient encore activement le public. Elles veillaient à être mentionnées dans les annuaires de commerce ou de la ville, passaient des annonces dans les journaux, avaient recours aux cartes d'affaires, et plus tard au publipostage et aux services d'agences publicitaires.

Au début du XIX^e siècle, les femmes d'affaires britanniques faisaient usage du même langage poli et déférent que les hommes pour communiquer leur respectabilité et attirer les clients. Elles faisaient allusion à leurs clients de la haute société quand elles vendaient des articles de luxe, espérant que les acheteurs potentiels se sentiraient flattés par leur association indirecte avec ceux-ci, ou tout au moins qu'ils apprécieraient de pouvoir se vanter de porter le même bonnet que la princesse Unetelle. On insistait fréquemment sur les liens que l'on entretenait avec Londres. La publicité de Mme Iredale dans le *Sheffield Mercury* de 1817 affirmait que « du fait de son expérience et de ses relations à Londres, elle est convaincue qu'elle ne peut que rencontrer l'approbation et le soutien des dames de Sheffield », et ajoutait qu'elle avait engagé « une personne de la Ville [Londres] comme couturière » (Barker 2006 : 131).

Lorsqu'elles s'adressaient à une clientèle plus modeste, les femmes mettaient l'accent sur le bon rapport qualité-prix et le bon goût de leur marchandise, et sur le fait qu'on pouvait leur faire toute confiance, mais cela n'excluait pas un peu de vantardise. En 1804, Mme Jackson de Manchester faisait de la publicité pour ses « chapeaux de paille ordinaire et d'Italie et de bonnets, dont elle se vante d'avoir amené la confection, par ses efforts et son attention à tous les aspects de l'affaire, à un degré de perfection que peu de manufactures de ce genre dans le royaume peuvent à peine égaler » (Barker 2006 : 83).

Les femmes dans les secteurs non féminins étaient tout aussi disposées à faire de la publicité. Sarah Askin, mentionnée comme plombière et vitrière dans l'annuaire de Leeds entre 1809 et 1826, informa en 1809 les lecteurs du *Leeds Mercury* que « toutes les commandes dont elle sera honorée seront exécutées promptement et ponctuellement » (Barker 2006 : 80).

La publicité était un exercice d'autopromotion sans vergogne, et les femmes n'hésitaient pas plus que les hommes à se décrire avec assurance non seulement comme compétentes, mais comme excellentes dans leur domaine. Elles se définissaient en termes de leur métier, qui faisait visiblement partie de leur identité, et ne donnaient jamais l'impression qu'elles pensaient manquer de distinction en étant exposées aux regards du public de manière aussi visible.

V. CONCLUSION

Pendant tout le XIX^e siècle, les femmes des petites bourgeoisies britannique et américaine continuèrent à être à la tête de petites et moyennes entreprises. Les transformations économiques des deux côtés de l'Atlantique jouèrent en leur faveur. La hausse des niveaux de vie, l'élargissement de l'offre de biens de consommation et la baisse constante des prix créèrent de nombreuses occasions de fonder des petites entreprises, que saisirent les femmes comme les hommes. Concentration industrielle et concurrence de la grande distribution finirent par éliminer les petits producteurs et détaillants, mais ceci semble avoir eu un plus grand impact pour la capacité des femmes à se mettre à leur compte en Amérique du Nord plutôt qu'en Grande-Bretagne.

L'idéologie des sphères distinctes, de toute évidence, n'avait pas enfermé toutes les femmes de la petite bourgeoisie dans leur salon. Leur visibilité dans les artères commerciales et la publicité dans les journaux ne faisaient tiquer personne. Cette classe de femmes avait toujours travaillé, en tant que filles, sœurs, épouses ou veuves. Pour elles, être respectables voulait dire être capables de subvenir à leurs besoins et de contribuer à ceux de leur ménage, et par conséquent, les activités commerciales des femmes étaient non seulement acceptables, mais louables. Ces femmes démontraient leur féminité en faisant leur part. Il était donc facile pour elles de considérer l'idéologie des sphères distinctes comme quelque chose qui ne s'appliquait qu'aux femmes des classes supérieures.

Néanmoins, elles n'évoluaient pas dans une sphère économique asexuée. Les marchandises pouvaient être genrées. La chapellerie et la couture étaient des secteurs très féminisés parce qu'on traitait d'efféminés les hommes qui y participaient. Les hommes ne faisaient pas la lessive – à moins d'être Chinois. Les possibilités pour les femmes de sortir des rôles traditionnellement féminins ne devinrent pas plus nombreuses non plus. Les femmes tiraient plutôt parti des savoir-faire que leurs contemporains jugeaient féminins, et elles découvrirent rapidement comment monopoliser l'idéologie des sphères distinctes à leur avantage. Les femmes qui vendaient de la nourriture, des vêtements, ou qui louaient des chambres vendaient aussi domesticité, féminité, bon goût et élégance, et même un lien indirect avec la cour et les hauts lieux de la mode,

d'où les mentions de clientes huppées dans les publicités et la popularité des noms français parmi celles qui commerçaient dans le secteur de la mode.

Mais les femmes qui vendaient de la féminité et de la distinction pouvaient être pénalisées lorsque leur comportement ne coïncidait pas avec les stéréotypes de genre. Celles qui recherchaient un peu trop visiblement le profit ou faisaient preuve d'ambitions « inappropriées » à leur sexe pouvaient avoir des difficultés avec leurs fournisseurs aux États-Unis ou perdre des clientes en Écosse. Les modistes et couturières écossaises devaient prétendre qu'elles n'étaient pas des femmes d'affaires et prétendre que commander et acheter des vêtements était une activité sociale et non une transaction commerciale. À Boston, les grossistes en fournitures de chapellerie étaient des hommes, qui vendaient ces articles à crédit et décidaient à quelles modistes vendre et même ce qu'elles pouvaient acheter. Ils tenaient à ce que leurs clientes soient respectables, et les archives du bureau de crédit R.G. Dunn ne laissent aucun doute que pour être respectables, elles devaient se conformer au stéréotype de la femme impuissante. Les femmes qui refusaient de jouer à la demoiselle en perdition étaient décrites comme difficiles, en dépit du fait qu'elles étaient généralement celles dont les affaires étaient les plus prospères. Les grossistes auraient dû rivaliser pour avoir leur clientèle – au lieu de cela, ils les marginalisaient.

CHAPITRE 9

PETITES ENTREPRISES FÉMININES EN EUROPE CONTINENTALE

Un nombre non négligeable de femmes restèrent visiblement à la tête de petites et moyennes entreprises en Europe continentale, mais la nature de leurs activités dépendait davantage des politiques étatiques qu'en Grande-Bretagne et qu'aux États-Unis. Certains États du continent adoptèrent des politiques économiques libérales qui permirent à tous de se mettre à leur compte ou de pratiquer le métier de leur choix, indépendamment de leur sexe, simplement sur paiement d'une déclaration officielle ou d'une taxe. En France, au XIX^e siècle, il suffisait de s'inscrire au registre et de s'acquitter d'un impôt annuel, la patente, proportionnel à la taille de la localité où on faisait affaire et au volume présumé des transactions. Cette loi fut introduite dans les territoires que la France contrôlait pendant les périodes révolutionnaires et napoléoniennes, et fut généralement conservée ensuite, comme en Belgique ou aux Pays-Bas. Au XIX^e siècle, le commerce resta peu réglementé dans ces pays.

Ailleurs, l'abolition des corporations se fit sur une période assez longue et les associations professionnelles volontaires ne furent pas interdites comme en France. Dans la seconde moitié du XIX^e siècle, les pays de langue allemande s'éloignèrent du libéralisme économique et accordèrent aux associations professionnelles des droits de regard sur les formations et certifications, pouvoir dont elles se servirent pour limiter l'accès à leurs professions, surtout aux femmes. Cette nouvelle forme de réglementation entraîna généralement un durcissement des classements des métiers en fonction du genre. Par contre, dans d'autres juridictions comme la Suède, les politiques gouvernementales ont délibérément ou indirectement canalisé les femmes vers des secteurs spécifiques.

I. LES ÉTATS LIBÉRAUX : FRANCE, BELGIQUE, PAYS-BAS ET ITALIE

La situation en France, en Belgique et en Italie, et possiblement aux Pays-Bas, ressemble beaucoup à celle qui prévalait en Grande-Bretagne : on y trouve des femmes en affaires jusqu'à la veille de la Première Guerre mondiale, concentrées dans une gamme restreinte de secteurs sans jamais être limitées à ceux-ci, et sans qu'elles soient poussées au bas de l'échelle des profits. En Italie, des facteurs démographiques (émigration masculine) renforcèrent la place des femmes dans les petites entreprises.

A. France, Belgique et Pays-Bas

Les historiens de la France, de la Belgique et des Pays-Bas utilisent le même type de sources que leurs collègues britanniques comme les recensements ou annuaires de commerce, et ceux-ci souffrent des mêmes défauts. Ils peuvent aussi utiliser les matrices de patentes lorsqu'elles ont survécu. Ces matrices fournissent le nom au complet des contribuables (et normalement le statut marital des femmes), leur adresse, occupation, catégorie et taux d'imposition. Les femmes étaient assujetties à cet impôt comme les hommes – mais les commerces des femmes mariées étaient souvent inscrits sous le nom de leur mari. Elles ne deviennent alors visibles que lorsqu'on jumelle la matrice des patentes avec le recensement de la même année. À Tourcoing, une ville textile sur la frontière franco-belge, environ 10 % des boutiques inscrites au registre des patentes en 1852 au nom d'un homme étaient en fait tenues par l'épouse ; en 1886 et 1911, c'était vrai dans 20 % des cas. Cela pouvait entraîner des situations un peu absurdes. Serge Jaumain mentionne le cas d'un « commerçant » de Flawinne (B) qui fit faillite en 1913. Les syndics de faillite expliquèrent que « le failli est un ouvrier d'usine ; il ne connaît rien au commerce ; c'est sa femme qui tient la boutique » (Jaumain 1993 : 117). En dépit de leurs faiblesses, les différentes sources révèlent une présence commerciale féminine importante : 19 % des patentés de Bruxelles (la capitale de l'État) au milieu du siècle étaient des femmes. D'après les recensements, 34 % des entreprises belges étaient aux mains de femmes en 1890 et 1910, allant jusqu'à 42 % en 1930. À Tourcoing, un quart des boutiques étaient tenues par des femmes au milieu du siècle et près d'un tiers à la fin. À Lille, autre ville textile du nord de la France (située à 15 km à l'ouest de Tourcoing et dont les archives – et les matrices de patentes – ont brûlé en 1916), la proportion d'entreprises au nom d'une femme dans les annuaires municipaux changea peu au cours du siècle, passant de 10 % en 1830 à 12,5 % en 1890.

Comme en Angleterre, ces femmes ne se répartissaient pas uniformément dans les différents secteurs et occupations. En 1846, trois quarts des patentées bruxelloises tenaient une boutique, une sur cinq était artisane et le reste s'adonnait

à des occupations très variées (agent d'assurance, prêteuse sur gages, tenancière de bains publics et quelques fabricantes). Les artisanes étaient presque toutes tailleuses, couturières, modistes, dentellières ou autre métier de l'aiguille ou du vêtement. Elles combinaient souvent artisanat et boutique, et pouvaient avoir des assistantes : leurs filles, des ouvrières ou les deux. Quelques-unes pratiquaient un métier « masculin » qu'elles avaient généralement hérité d'un mari décédé et continué avec l'aide d'un ouvrier qualifié.

Il en allait de même à Lille où les femmes étaient rares – mais non absentes – dans les métiers traditionnellement masculins. L'annuaire de 1881 énumère des armurières, horlogères, imprimeuses, peintres en bâtiment, bourrelières, tonnelières, maréchaux-ferrants, chaudières, couvreuses, charpentiers de moulin à vent et entrepreneuses de travaux publics, en plus de trois dentistes, d'une pharmacienne et d'une opticienne. Mais elles étaient une petite minorité : moins de 5 % des artisans (métiers de l'aiguille exclus) étaient des femmes pendant tout le XIX^e siècle. C'étaient probablement des femmes qui étaient devenues propriétaires, ou copropriétaires avec les héritiers, d'un atelier bien équipé quand leur mari était décédé. Cela leur avait permis d'engager des ouvriers qualifiés mais manquant de ressources suffisantes pour se mettre à leur compte. Les femmes à la tête d'un atelier prenaient le volet commercial en charge : elles négociaient les contrats avec d'éventuels clients et les baux avec les propriétaires, achetaient les matières premières et vendaient les produits finis, payaient les salaires et les impôts, réglaient et encaissaient les factures, et tenaient les livres requis par le code du commerce – tâches qu'elles faisaient peut-être déjà du vivant de leur mari. À Tourcoing, bouchères et boulangères étaient toutes des veuves qui avaient un ouvrier qualifié vivant avec elles : fils ou garçon boucher ou boulanger. Les boulangers faisaient le pain la nuit et leurs femmes le vendaient pendant la journée, alors qu'ils dormaient. Les bouchers découpaient la viande que leur femme pesait, emballait et dont elle recueillait le paiement. Comme les membres de la bonne bourgeoisie envoyaient leur domestique chercher la viande et qu'ils étaient facturés tous les mois ou trimestres, l'épouse du boucher était habituellement celle qui tenait les livres, envoyait les factures et s'assurait qu'elles soient réglées.

De temps à autre, une femme reprenait l'entreprise d'un mari qui avait échoué. Après avoir obtenu du tribunal la séparation de biens de son mari, le plombier Georges Brame, Adèle Leclercq obtint en 1902 l'appui financier d'un grossiste parisien, Charles Duflos, pour pouvoir acheter, vendre, fabriquer et installer des appareils sanitaires et à gaz et des salles de bain. On peut être certain que c'était Georges qui installait et réparait ces appareils. Adèle fut meilleure en affaires que son mari : en 1910, la société fut prorogée avec la veuve de Duflos.

En France, couturières et tailleurs n'avaient pas à prendre de patente s'ils ne travaillaient qu'à façon, et par conséquent, on en trouve très peu dans les matrices. Mais les annuaires de Lille énumèrent celles qui avaient pignon sur rue, et elles représentaient une femme à son compte sur cinq, comme en Belgique. Cet artisanat ne se féminisa pas avant le milieu du siècle, quand apparut la machine à coudre. Pendant la première moitié du siècle, un peu plus du quart des tailleurs, couturières et lingères étaient des femmes ; dans la seconde moitié du siècle, leur proportion variait entre la moitié et les deux tiers – ce qui suggère que c'était un métier très instable avec un fort taux d'entrées et de sorties.

Industrialisation et urbanisation engendrèrent une croissance économique dont les Néerlandaises, Belges et Françaises tirèrent parti comme les Britanniques : davantage de produits à vendre, hausse du niveau de vie de toutes les couches sociales et croissance de la population entraînèrent la croissance du commerce de détail. À Utrecht, le nombre de boutiques augmenta de 43 % entre 1850 et 1880. À Lille, il augmenta de 36 % entre 1830 et 1850, et de 176 % entre 1860 et 1910 (ceci n'inclut pas les estaminets dont le nombre augmenta encore plus rapidement). En Belgique, et dans le nord de la France comme en Grande-Bretagne, les femmes saisirent ces opportunités sans s'attirer la censure de leurs contemporains, semble-t-il, et la majorité des femmes à leur compte étaient des détaillantes.

La plupart vendaient des articles utilisés par d'autres femmes : nourriture, étoffes, vêtements et mercerie. Cela ne signifie pas qu'elles étaient cantonnées dans un ghetto féminin puisque la majorité des détaillants hommes travaillaient aussi dans ce secteur. À Lille en 1830, les trois quarts des hommes et des femmes vendaient de la nourriture, des textiles ou des vêtements. À la fin du siècle, c'était le cas de 77 % des hommes et 88 % des femmes. En pratique, les deux sexes étaient concentrés dans la vente des articles de première nécessité. Aucun secteur n'était féminisé à Lille (ce qui signifie que moins de 50 % des personnes qui y travaillaient étaient des femmes), ce qui n'était pas le cas à Bruxelles où, en 1910, au moins 50 % des personnes dans les secteurs suivants étaient des femmes : boulangerie, épicerie, crèmerie, mercerie, dentelle, fils et rubans, bonneterie, mode, chaussures et gants, cigares et tabac, papiers peints, papeterie, cabinets de lecture, brocante, objets de piété et colportage.

Les femmes n'étaient pas reléguées au bas de l'échelle des détaillants non plus. Les Néerlandaises n'exploitaient pas uniquement des petites boutiques – en fait, beaucoup ne le faisaient pas. Maria Meulman possédait un bazar à Veghel, près de 'Hertogenbosch, avant, pendant et après son mariage. Les bazars étaient les ancêtres des magasins à rayons : les marchandises étaient exposées à la vue des clients sur les comptoirs plutôt que rangées sur des rayons derrière les

commerçants jusqu'à ce qu'un client demande à les voir. Elle vendait tout ce dont on pouvait avoir besoin pour la couture, le tricot et la broderie, des vêtements tout faits, des jouets, des articles pour la maison, des accessoires de fumeurs, des objets de piété, de la bijouterie, des instruments de musique, des articles pour la pêche ou pour l'hygiène. Elle s'approvisionnait à Rotterdam, Amsterdam et Bruxelles – et pour les jouets, en Allemagne.

Au milieu du siècle, il y avait proportionnellement plus de femmes tenant boutique dans les quartiers huppés du centre-ville de Bruxelles que dans la ville dans son ensemble (22 % contre 20 %). La plupart étaient marchandes de nouveautés, marchandes de linge, d'étoffes ou de vêtements (quelques-unes vendaient des vêtements d'hommes). Il y avait aussi des épicières, fruitières et poissonnières, une bijoutière et quatre quincaillères, et d'autres vendaient des brosses, des objets de bois, des jouets, de la coutellerie, des fleurs, des parapluies, de la poterie, des bouteilles, du papier, des estampes et du tabac. Dix-neuf femmes tenaient boutique sur la très prestigieuse rue de la Montagne de la Cour, décrite par les contemporains comme un véritable espace féminin spécialisé dans la mode féminine. Le magasin de nouveauté des sœurs Voss, patentées les plus imposées de la ville, s'y trouvait. Les deux sœurs employaient neuf demoiselles de magasin, une cuisinière, une servante, et même deux domestiques hommes. En 1862, elles ouvrirent un deuxième magasin dans la Galerie de la Reine.

À Lille, les femmes tenaient plus souvent boutique dans les artères les plus prestigieuses, comme la rue Esquermoise ou la Grand'Place, que dans les quartiers ouvriers. Moins de 10 % des boutiques des quartiers populaires étaient tenues par des femmes, contre 25 % sur la Grand'Place et la rue Esquermoise en 1850, et 20 % en 1900. Le nombre de boutiques tenues par des hommes augmenta plus rapidement que celui des boutiques de femmes. Les femmes augmentèrent leur part de marché dans les secteurs du textile et du vêtement; les hommes surtout dans la catégorie résiduelle qui, à la fin du siècle, comprenait un mélange très éclectique d'équipement sportif, bicyclettes et voitures d'enfants, machines à coudre et à tricoter, appareils d'éclairage et de chauffage, instruments de musique et meubles de jardin, et bien d'autres encore. Après 1850, environ 25 % des hommes mais seulement 10 % des femmes vendaient ce genre de marchandises. Malgré tout, elles avaient vendu de tout en 1830, et vendaient encore de tout en 1900. Comme par le passé, ou partout ailleurs, la plupart des femmes étaient concentrées dans la vente d'articles pour les besoins du ménage et on trouvait le reste dispersé dans tous les autres secteurs.

La boutique était habituellement une activité de courte durée: 38 % des boutiquiers bruxellois du milieu du siècle ne furent en activité que pendant moins de dix ans; c'était le cas de la moitié des Tourquennois au XIX^e siècle.

Comme on peut s'y attendre, les petites échoppes de quartiers disparaissaient plus vite que la moyenne. À court terme (cinq ans ou moins), les boutiques de femmes duraient presque aussi longtemps que celles des hommes ; toutefois, les boutiques en activité pendant au moins dix ans avaient plus de chance d'être tenues par un homme. Cela veut peut être dire que les femmes tenaient boutique en réponse à des problèmes à court terme, ou que cela faisait davantage partie d'une stratégie économique familiale que dans le cas des hommes, pour lesquels le commerce était plus susceptible d'être une carrière. Le profil des commerçantes tourquennoises conforte cette hypothèse. Dans la première moitié du siècle, les quatre cinquièmes de ces femmes avaient été des veuves ; dans la seconde moitié, deux tiers étaient mariées, généralement à des membres de « l'aristocratie ouvrière », ouvriers très qualifiés ou contremaîtres. La pauvreté ne forçait pas ces femmes à travailler ; il y avait de bonnes chances qu'elles disposent d'une pièce qu'elles pouvaient transformer en boutique, et aussi qu'elles aient un petit capital avec lequel acheter un inventaire. Mais il leur manquait le capital financier, social et culturel nécessaire pour ouvrir une boutique haut de gamme dans une artère très commerçante ; en particulier, elles parlaient patois (le dialecte local) et n'étaient pas familières avec les goûts et les manières de la bourgeoisie. À la place, elles vendaient de la nourriture, de la bière et de la mercerie dans les petites rues à d'autres femmes de la classe ouvrière. Pour ces femmes, tenir une boutique était un moyen d'améliorer le niveau de vie de la famille et peut-être d'être en mesure de placer leurs fils en apprentissage ou de leur faire suivre un cours professionnel pendant quelques années, voire d'acheter leur propre maison. Lorsqu'on n'avait plus besoin de ce revenu supplémentaire – ou quand les fils, une fois devenus ouvriers qualifiés, commençaient à travailler et à rapporter un bon salaire à la maison, elles pouvaient fermer boutique. Il n'est pas certain que cela se soit produit à Bruxelles (qui n'était pas une ville industrielle), mais à Verviers, une ville textile belge, beaucoup de boutiques et cabarets étaient aussi tenus par des épouses d'ouvriers qualifiés et de contremaîtres, et ils étaient de petite taille.

Les familles se trouvant sur la ligne de démarcation instable entre classe ouvrière et petite bourgeoisie adoptaient des stratégies répondant à la précarité de leur situation économique : elles diversifiaient leurs sources de revenus. Les ouvriers de l'industrie qui pouvaient obtenir des salaires relativement élevés travaillaient principalement en usine ; les femmes, qui ne pouvaient pas prétendre à ces salaires, qui avaient peut-être des enfants en bas âge et qui avaient la responsabilité de la cuisine, du ménage et de la lessive, qu'elles travaillent hors de chez elles ou non, choisissaient de travailler à leur compte quand elles le pouvaient. Les ouvriers qualifiés tourquennois ne semblent pas s'être inquiétés outre

mesure des conséquences que les activités commerciales de leur femme pouvaient avoir sur leur statut social, la division sexuée du travail ou leur masculinité.

À Bruxelles au milieu du siècle, les veuves étaient surreprésentées parmi les femmes à leur compte : elles représentaient 29 % des patentées, mais 13 % de la population âgée de plus de 18 ans. La plupart des veuves continuaient l'entreprise de leur mari, ou un commerce qu'elles avaient possédé de son vivant – et quelquefois ajoutaient le sien au leur. Anne Lancier, marchande de peinture, devint en plus peintre en bâtiment après la mort de son mari ; ses trois fils adultes étaient respectivement peintre en bâtiment, décorateur et typographe. À Lille et Tourcoing, les commerçantes n'étaient pas des veuves dans leur majorité (même si ces dernières étaient surreprésentées). Les femmes célibataires ou mariées étaient aussi nombreuses que les veuves. Sur 31 commerçantes rue Esquermoise, trois étaient veuves, quatre mariées et le reste célibataires (ces dernières incluant cinq paires de sœurs et une paire de demoiselles portant des noms de famille différents).

Les femmes de la classe ouvrière ouvraient peut-être un commerce dans l'espoir d'améliorer le niveau de vie de leur famille. Les femmes de la petite bourgeoisie se sont peut-être tournées vers le commerce pour préserver leur statut social. Leurs options étaient très limitées : elles ne voulaient pas aller en usine et les emplois cléricaux étaient encore rares. Le commerce de détail était l'un des rares secteurs où être femme n'était pas un handicap évident. En 1873, Flore Lemay, marchande de linge, et ses demi-frères, respectivement mécanicien, caissier, commis de bureau et voyageur de commerce, s'associèrent pour gérer un magasin de toiles et étoffes à Lille que venaient de leur donner leurs parents. Ils détenaient chacun une part. Flore était la seule à avoir la signature, ce qui voulait dire qu'elle seule pouvait passer des contrats au nom de la société. Elle avait droit à un salaire de 1200 Fr par trimestre. Émile, le caissier, devait tenir les livres pour 200 Fr par trimestre. Les associés partageraient profits et pertes à égalité. Au décès des parents, Flore pouvait racheter les parts de ses frères. Les jeunes gens avaient obtenu des emplois qualifiés et raisonnablement bien payés, et trois sur quatre étaient des cols blancs. Leurs parents avaient pourvu à leur avenir par le biais d'un apprentissage ou d'une bonne éducation. Mais que faire de Flore, qui ne pouvait pas devenir mécanicienne, ni même obtenir un travail de bureau puisque ceux-ci étaient encore inexistantes pour les femmes ? La meilleure solution était de lui laisser le magasin – mais le Code civil, égalitariste, ne permettait pas de lui laisser plus qu'à ses frères. Faire du magasin une société était une manière de contourner le problème.

Flore Lemay ne s'est jamais mariée. Le mariage toutefois n'aurait pas nécessairement mis fin à ses activités commerciales, et son mari ne les aurait pas

inévitables prises en main. Avoir deux sources de revenus était une stratégie populaire au sein de la petite bourgeoisie et les femmes pouvaient investir leur héritage dans un commerce. En 1890, Paul Duflos et sa femme Reine Thomassin hypothéquèrent une maison qu'elle possédait dans une rue petite-bourgeoise ; Paul se déclara caissier et marchand de liqueurs – mais il ne pouvait pas exercer les deux activités en même temps. Reine, fille d'un cabaretier, était très probablement celle qui vendait les alcools, et elle se servit de sa maison pour lever des capitaux et consolider ou développer son commerce. Il est possible que Melle Thomassin ait vendu des liqueurs chez elle avant son mariage, et épousé un employé qui ne quitta pas son emploi pour tenir la boutique. Il ne s'attendait pas non plus à ce que sa femme ferme cette dernière pour se retirer dans sa propre sphère.

Les femmes des meilleures familles ne dédaignaient pas non plus le petit commerce lorsqu'elles se trouvaient dans une situation difficile. Camille Dassonville, fille d'un industriel, épousa un filateur de laine et fils de manufacturier, Gustave Bouchard. Chacun avait reçu une dot considérable. Néanmoins, l'année de sa mort, Bouchard n'était plus que représentant de commerce. L'année suivante, Camille ouvrit une mercerie avec l'appui financier de son frère, un grossiste, et de son beau-frère. Elle était apparemment une veuve appauvrie dont les ressources ne permettaient pas de subvenir à ses besoins et à ceux de ses sept filles âgées de six à vingt-quatre ans, et elle dut travailler. La seule option faisable pour elle était d'ouvrir un commerce.

B. L'Italie

Les corporations avaient été abolies dans les États italiens dans la foulée de la conquête napoléonienne et ceux-ci avaient adopté le code commercial français. Par conséquent, les femmes avaient le droit d'avoir leur propre entreprise aussi longtemps qu'elles avaient la permission de leur mari. En 1813, 9,8% des membres de la chambre de commerce de Bologne étaient des femmes. Deux tiers d'entre elles tenaient boutique (et la moitié vendaient de la nourriture et des textiles), 16% fabriquaient des aliments ou des vêtements et la plupart des autres travaillaient dans les secteurs de la restauration et de l'hôtellerie. Certaines, en petit nombre, étaient à la tête d'une large entreprise dont elles avaient hérité.

L'Italie promulgua en 1865 un Code civil qui interdisait aux femmes mariées de gérer leurs biens ou de passer des contrats sans la permission expresse de leur mari – mais encore une fois, le code du commerce permettait aux femmes d'avoir un commerce aussi longtemps que leur mari ne s'y opposait pas par écrit. Les restrictions furent allégées dans les années qui suivirent et après 1882, les femmes eurent la possibilité de contester l'interdiction de leur mari devant les tribunaux.

L'autorisation maritale fut éliminée en 1919. L'Italie était une terre d'émigration ; les hommes partaient pour la saison, ou pour de plus longues périodes, travailler à l'étranger, jusqu'en Amérique du Nord. Par conséquent, l'Italie était un pays de femmes laissées seules au pays – femmes qui devaient trouver un moyen de subvenir à leurs besoins ; et on trouvait plus souvent des femmes à leur compte dans les régions industrialisées et dans celles où l'émigration masculine était forte. À partir des années 1880, le droit commença à prendre ce phénomène en compte et à traiter les femmes d'émigrants comme des chefs de famille de fait.

Au début du XX^e siècle, les femmes à leur compte étaient encore fortement concentrées dans les secteurs traditionnellement féminins et leurs entreprises étaient de petite taille, mais elles étaient beaucoup plus nombreuses qu'un siècle auparavant. Le recensement industriel de 1911 énumère 13 697 femmes qui possédaient ou géraient une entreprise (5,3 % du total), mais elles étaient inégalement distribuées dans l'espace (11,8 % à Turin et 11,2 % à Bologne par exemple). Elles étaient fortement concentrées dans quelques secteurs (textile, alimentation, mais aussi produits chimiques). 154 femmes avaient été membres de la chambre de commerce de Bologne en 1813, mais elles étaient plus de 2000 en 1911 (20 % du total). Un quart des nouveaux membres en 1912 étaient des femmes et huit sur dix œuvraient dans un secteur féminin. Les femmes dans les secteurs non traditionnels étaient des successeurs ou des héritières, mais il y avait aussi des dynasties féminines et, de plus en plus, des hommes à la tête d'une entreprise portant le nom d'une femme : les fils capitalisaient sur la réputation de leur mère.

II. LIBÉRALISATION PARTIELLE : LE DANEMARK

La France, les Pays-Bas, la Belgique et l'Italie avaient complètement déréglementé le commerce. Les Danois n'allèrent pas aussi loin – tout au moins pas immédiatement. Ils abolirent les chartes royales et municipales ainsi que les corporations, et cessèrent de réglementer les marchés en 1857. Après cette date, tout le monde pouvait exercer le métier artisanal ou commercial de son choix, après avoir obtenu un permis des autorités locales, mais seules les personnes domiciliées dans la ville pouvaient obtenir un permis, et les femmes ne pouvaient pas être domiciliées en leur nom propre. Les célibataires de plus de vingt-cinq ans, les épouses abandonnées et les veuves pouvaient obtenir un permis limité. Les veuves pouvaient continuer l'activité de leur mari. On n'accordait jamais de permis de commerce aux femmes mariées ; si elles tenaient boutique, celle-ci était inscrite au nom de leur mari. Le commerce des produits de première nécessité – pain, lait, œufs, pommes de terre, légumes, fruits du pays, tourbe, fil et aiguilles, chandelles, savon, jouets, vêtements de femmes et de jeunes

garçons – était libre. Le commerce des articles les plus profitables était donc fait réservé aux hommes, et le commerce typiquement féminin ouvert à tous. Dans les petites villes danoises, les boutiquières se situaient au bas de l'échelle sociale et économique – et la moitié des boutiques fermait dans les dix ans. Ces femmes tenaient généralement une boutique parce qu'elles avaient besoin d'une source de revenus, et parfois la boutique était une activité secondaire, au nom du mari, mais tenue par sa femme et ses enfants. L'économie danoise libérale était toujours une économie centrée sur les hommes, et les femmes étaient maintenues fermement en marge.

III. REVANCHE DES CORPORATIONS EN ALLEMAGNE ET AUTRICHE ?

Dans les pays de langue allemande, les corporations furent abolies au coup par coup au cours du XIX^e siècle. Toutefois, le libéralisme n'était pas irréversible et, à la fin du siècle, les gouvernements et les associations professionnelles concoururent pour limiter l'accès des femmes au commerce et à l'artisanat, et pour les canaliser vers des activités considérées comme appropriées à leur sexe.

En Saxe, l'abolition des corporations traîna jusqu'en 1861. Jusque-là, les femmes devaient appartenir à l'une d'entre elles pour pouvoir s'adonner à un grand nombre de métiers de l'artisanat ou du commerce, mais seules les veuves et filles de maîtres pouvaient devenir membres, aussi longtemps qu'elles ne se (re)mariaient pas. Toutefois, les autorités municipales et celles de l'État voulaient que les denrées, surtout alimentaires, soient accessibles, à des prix abordables, et elles délivraient des permis individuels aux marchands de victuailles et aux modistes dès le XVIII^e siècle. Les femmes de Leipzig pouvaient aussi vendre librement les articles produits en ville par des artisans libres (jouets et articles de mode), une possibilité dont elles se prévalurent.

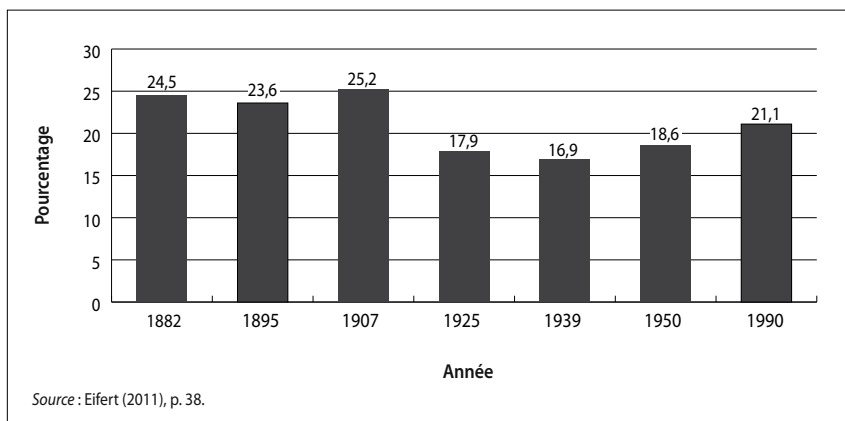
Par conséquent, la proportion de membres de la corporation des boutiquiers qui étaient des femmes passa de 10 % dans la seconde moitié du XVIII^e siècle à 3 % dans la première moitié du XIX^e. En même temps, de plus en plus de femmes s'engageaient dans le secteur non corporatif. Dans les années 1820 et 1830 par exemple, environ un tiers des épicières, modistes et marchandes de mode étaient des femmes, et la petite bourgeoisie était désireuse de voir ses filles apprendre les métiers de la couture et de la chapellerie. Toutefois, comme il était formellement interdit aux femmes de faire de la politique sous quelque forme que ce soit, elles étaient exclues des associations professionnelles et donc de toute participation aux prises de décisions.

Une sévère crise économique, suivie par des mouvements révolutionnaires, entraîna la nomination d'une commission pour étudier la situation des artisans en 1848. La commission, généralement d'accord avec les dépositions des femmes, proposa de mettre fin aux restrictions que les corporations imposaient au travail des femmes. Les corporations rejetèrent énergiquement la première version d'une loi à cet effet en 1857. Elles s'opposaient à l'émancipation du sexe féminin « au détriment des artisans hommes ». Les tailleurs déclarèrent que ce serait le premier pas vers l'immoralité, la ruine de la famille et la privation de soins pour les enfants. Les corporations perdirent cette bataille. En être membre devint facultatif, et l'appartenance fut ouverte à tous les citoyens adultes des deux sexes. Les femmes mariées avaient encore besoin de la permission de leur mari, et les filles vivant chez leur père de celle de celui-ci. La proportion de femmes dans les métiers qui avaient été incorporés atteignit 6% en 1870.

La liberté du travail était la règle dans le tout nouvel Empire allemand, créé en 1870. Tous les métiers étaient ouverts aux personnes des deux sexes ; la seule condition était l'inscription au registre des métiers, et même celle-ci n'était pas exigée dans le cas de métiers très féminisés comme coiffeuse pour dames ou couturière. Le droit commercial fut modifié en 1881 avec la constitution d'associations professionnelles (*Innungen*) et de chambres de commerce en 1897. Finalement, après 1908, seuls ceux qui avaient réussi un examen de maîtrise pouvaient prendre des apprentis – ce qui était un avantage parce que les apprentis constituaient une main-d'œuvre gratuite. L'introduction de ces règles entraîna des débats rappelant ceux des périodes antérieures. Par exemple, les coiffeurs avaient recours à leurs femmes et leurs filles pour servir la clientèle féminine ; ils approuvaient la formation des filles, mais voulaient interdire aux femmes qualifiées de travailler pour leur compte. Ils prétendaient que les coiffeuses indépendantes n'étaient que des prostituées ou des créatures sans défense exploitées par des clients impitoyables. Les coiffeurs opposaient les professionnels formés systématiquement et rationnellement (les hommes) et les « bousilleuses », un terme que les corporations de la période moderne avaient déjà utilisé pour caractériser les travailleuses irrégulières.

Néanmoins, de nombreuses Allemandes étaient à la tête d'une petite entreprise jusqu'à la Première Guerre mondiale. À partir des statistiques officielles, Christine Eifert a calculé que des années 1880 aux années 1990, dans tous les secteurs, un quart des chefs d'entreprises, avec ou sans employés, étaient des femmes, sauf entre les deux guerres, quand, de plus, le nombre d'entreprises dirigées par des hommes comme par des femmes diminua (voir figure 9.1).

Figure 9.1 Proportion d'entreprises dirigées par une femme, Allemagne 1882-1990



La majorité de ces femmes n'avaient pas d'employées, mais leur proportion déclina (voir le tableau 9.1) et, comme on pouvait s'y attendre, elles étaient fortement concentrées dans les secteurs de l'alimentation, du textile et des vêtements. 865 350 femmes possédaient une entreprise de toute taille en 1925, et 210 375 d'entre elles confectionnaient des vêtements sans l'aide d'employés, une concentration renforcée par une réglementation récente.

Tableau 9.1 Distribution des femmes en fonction du nombre d'employés – Allemagne

	1895	1907	1925
% de toutes les entreprises dirigées par une femme	23,6	25,2	17,9
% sans employés	84,4	74,4	65,9
% avec 5 employés ou moins	13,9	23,3	30
% avec 6 employés ou plus	1,7	2,4	4,1

Source : Eifert (2011), p. 24, 28-29, 31.

La situation évolua de manière similaire en Autriche. L'Autriche avait promulgué en 1811-1812 un Code Civil qui était progressiste pour l'époque. Il émancipait les femmes célibataires et veuves de la tutelle sexuelle, et instaurait la séparation de biens entre les conjoints, mesure qui facilitait l'exercice d'une activité professionnelle indépendante par les femmes mariées. Toutefois, les épouses d'agriculteurs, d'artisans et de boutiquiers étaient tenues d'aider leur mari dans son travail sans compensation, et elles n'héritaient pas d'une part de l'entreprise familiale après son décès. Au mieux, elles avaient le droit de la continuer, si la corporation à laquelle leur mari avait appartenu le permettait

– généralement à la condition qu'elle engage un ouvrier qualifié. En général, les corporations autrichiennes n'admettaient pas les femmes, mais deux lois de 1830 et 1835 explicitement permirent aux femmes d'exercer des métiers considérés comme appropriés à leur sexe et qui n'étaient pas réglementés par une corporation, tant qu'elles ne prenaient pas d'employés; elles purent ainsi tenir des petits ateliers ou des boutiques de mode, vêtements ou nourriture.

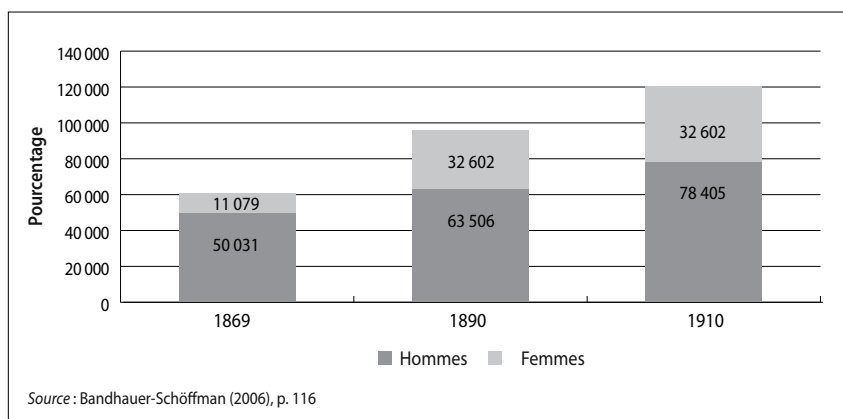
La nouvelle réglementation du commerce promulguée en 1859 (et applicable à l'ensemble de l'Empire autrichien) reflétait les théories économiques libérales et déréglementait le commerce. Les corporations furent abolies; tous les métiers, sauf quatorze, furent déclarés libres et uniquement soumis à leur inscription au registre du commerce; et la réglementation permit explicitement aux femmes de s'adonner à des activités commerciales.

L'économie florissante du milieu du siècle prit fin avec le crash de 1873 qui marqua le début d'une récession transatlantique qui allait durer jusqu'en 1896. Les difficultés économiques permirent aux conservateurs, opposés au libéralisme économique, d'accéder au pouvoir en 1879. Les démocrates-chrétiens, en particulier, attribuaient la dépression, les troubles sociaux et la montée des partis socialistes à la déréglementation et à l'individualisme, et ils pensaient que rétablir les corporations ramènerait l'ordre; ils obtinrent l'appui électoral des artisans qui souffraient de plus en plus de la concurrence des usines. Le droit commercial fut donc amendé en 1883 et 1907 pour restreindre l'accès aux métiers de l'artisanat et réduire la concurrence. Les amendements de 1883 limitaient l'exercice d'un métier artisanal à ceux qui avaient été officiellement certifiés, suite à un apprentissage ou à la fréquentation d'une école professionnelle. Ces écoles furent placées sous le contrôle des associations professionnelles, et les apprentissages devaient être validés par ces organisations. Cette nouvelle réglementation ne visait pas spécifiquement les femmes, mais les écoles professionnelles ne les admettaient pas et les maîtres-artisans en général ne voulaient pas les prendre comme apprenties. Même les femmes formées par leurs parents avaient d'énormes difficultés pour officialiser leur savoir-faire. Néanmoins, le gouvernement reconnaissait le droit des femmes au travail – aussi longtemps qu'elles se confinaient à leur « propre sphère ». Les autorités locales avaient le droit d'ouvrir certains métiers aux femmes dépourvues de titres professionnels – mais ces femmes ne pouvaient avoir ni apprentis ni employés. En d'autres mots, les métiers masculins étaient protégés contre la concurrence de personnes dont leurs associations professionnelles ne reconnaissaient pas la formation, mais en revanche, les métiers identifiés comme appropriés pour les femmes étaient ouverts à tous. Des restrictions supplémentaires furent introduites en 1907, exigeant cinq ans d'apprentissage et un titre professionnel pour pouvoir s'établir dans certains secteurs du commerce de détail (dont les marchandises sèches, les produits coloniaux, les médicaments et les épices).

Comme dans le passé, les associations professionnelles étaient plus restrictives que les gouvernements, comme le montre le cas de Mathilde Tüchter, qui devint une sorte de cause célèbre en Autriche à la fin du siècle. Son père, un peintre en bâtiment, mourut en 1891. Comme la peinture était un métier réglementé, sa veuve dut engager un ouvrier-peintre pour continuer l'entreprise. Mathilde décida d'apprendre le métier, mais quand elle postula pour une maîtrise, les certificats fournis par sa mère et les témoignages de clients satisfaits furent rejetés. Comme rien dans le Code civil ni dans les règlements de commerce ne disait qu'une femme ne pouvait pas être peintre en bâtiment, Mathilde fit appel au gouverneur de la Basse-Autriche, qui lui fit passer un examen devant des experts, puis la déclara maître-peintre. Cela enragea les conservateurs qui portèrent l'affaire devant le Parlement – en vain. Entre-temps, la presse et les mouvements de femmes suivaient attentivement les mésaventures de Mathilde, la décrivant comme une féministe pratique qui résolvait des problèmes au lieu de faire des discours. À ce moment-là, Fraulein Masterin Tüchter supervisait 40 employés. Quelques années plus tard, Gisela Eibuschitz, fille d'un horloger, fit face exactement au même problème, et dut aussi faire appel au gouverneur pour obtenir sa maîtrise. L'argument avancé par l'association des horlogers, selon lequel il n'y avait pas d'horlogère... en Suisse, n'impressionna pas le gouverneur.

Par conséquent, quoique la proportion de Viennoises actives qui travaillaient pour leur compte ait augmenté au cours du siècle, tout comme le nombre de personnes à leur compte qui étaient des femmes, de plus en plus de femmes se trouvèrent refoulées dans un nombre limité d'activités perçues comme « féminines ». En 1837, 6,5 % des Viennois à leur compte étaient des femmes ; en 1869, 18 % ; et en 1910, 35 % (voir figure 9.2).

Figure 9.2 Hommes et femmes à leur compte dans l'industrie, l'artisanat et le commerce à Vienne



Les femmes étaient actives dans quasiment tous les secteurs, mais pendant la deuxième moitié du XIX^e siècle et au-delà, la grande majorité travaillait dans des secteurs féminins. En 1910, 52 % des femmes à leur compte exerçaient un métier d'aiguille, vendaient de la nourriture, de la boisson ou de l'épicerie, ou étaient blanchisseuses, et la moitié des femmes actives se trouvaient dans seulement sept métiers possibles sur 175. Les femmes qui exerçaient un métier masculin étaient toutes des veuves.

Contrairement à leurs homologues de langue anglaise, les couturières viennoises ne semblent pas avoir travaillé pour leur compte. La plupart étaient des petites bourgeoises qui faisaient de la sous-traitance pour l'industrie du vêtement, aidées de quelques employées. Le nombre d'employés dans leurs ateliers déclina, passant de 5,4 personnes en 1869 à 2,7 en 1900. La petite taille des ateliers de couture n'était toutefois pas inhabituelle – la majorité des entreprises, possédées par les hommes comme les femmes, étaient petites; 80 % d'entre elles avaient cinq employés ou moins.

IV. LE COMMERCE, SOLUTION À LA « QUESTION DES FEMMES » EN SUÈDE

Au début du XIX^e siècle, la tutelle sexuelle s'appliquait à toutes les Suédoises, peu importe leur âge ou leur statut marital; corporations, lois et arrêtés municipaux réglementaient encore l'artisanat et le petit commerce, et seuls les hommes jouissant du droit de bourgeoisie pouvaient accéder à la maîtrise, quoique leurs veuves puissent continuer leur activité. Au milieu du XIX^e siècle, la Suède fut confrontée à une « question des femmes » insoluble: un fort taux d'émigration masculine vers l'Amérique du Nord avait résulté en une proportion importante de femmes incapables de trouver un mari – ou un tuteur, parce que les hommes qui restaient ne voulaient accepter cette responsabilité que pour les membres de leur famille immédiate. Les femmes avaient aussi du mal à trouver du travail et les autorités craignaient que cela ne les incite à mener une « vie immorale ».

Par conséquent, le système de tutelle sexuelle fut démantelé entre 1858 et 1885, et les droits des femmes à se livrer au commerce ou à d'autres occupations furent élargis – une politique facilitée par l'abolition des corporations en 1846 et l'introduction de la liberté du travail et du commerce en 1864. Certains obstacles au travail féminin furent éliminés, et on leur permit de poser leur candidature pour des emplois dans la fonction publique, comme employées de bureau, télégraphistes et standardistes, et institutrices. Le gouvernement encouragea les femmes de la petite bourgeoisie à ouvrir des boutiques, une activité perçue comme particulièrement appropriée pour les femmes de leur condition sociale. Par exemple, Emma Brandt, une célibataire de 55 ans qui ouvrit une

boutique de modiste à Härnösand, dans le nord de la Suède, était exactement le type de femme que le gouvernement suédois avait en tête en adoptant cette politique. Elle était fille d'un teinturier industriel qui était mort en 1840, et sa veuve avait pris la relève avant de se remarier à un boulanger qui en avait pris la direction.

Et les femmes se prévalurent de cette opportunité : le nombre de femme dans l'artisanat et le petit commerce doubla entre 1870 et 1895, et un quart des boutiquiers suédois étaient des femmes dans le dernier quart du XIX^e siècle. C'étaient des femmes de la petite bourgeoisie, nées en ville, filles de maîtres-artistes, petits commerçants ou autres membres de la petite bourgeoisie ; tenir une boutique leur donnait la possibilité de préserver leur statut social. Plus de la moitié d'entre elles, aussi bien veuves que célibataires, avait une autre personne à charge (enfants, et parfois parents ou frère ou sœur). Les célibataires, en particulier, accueillaient des orphelins ; le gouvernement en payait la pension, et en plus d'être une compagne, l'enfant pouvait aider dans la boutique, prendre la relève et subvenir aux besoins de la femme pendant sa vieillesse. Élever des orphelins était une manière pour une célibataire de se constituer une famille qui, espérait-on, serait d'un même secours qu'une famille biologique.

Quoique le gouvernement ait ouvert le commerce de détail aux femmes pour permettre aux célibataires de gagner leur vie, toutes les commerçantes ne l'étaient pas. Environ un tiers d'entre elles étaient des femmes mariées qui avaient tiré parti de la fin des restrictions à leurs activités économiques pour se mettre à leur compte – et elles étaient généralement plus jeunes que les célibataires. Certaines étaient mariées à un commerçant mais avaient leur propre boutique, s'adressant généralement à une clientèle féminine. La petite bourgeoisie et l'échelon supérieur de la classe ouvrière intégrèrent rapidement le petit commerce dans leurs stratégies économiques familiales. Comme partout ailleurs, la plupart des commerces féminins hors des grandes villes comme Stockholm et Göteborg étaient très petits.

V. CONCLUSION

Les petites entreprises féminines d'Europe continentale, comme celles de Grande-Bretagne et d'Amérique du Nord, affichaient les mêmes continuités et les mêmes ruptures avec le passé. En l'absence de réglementation le leur interdisant, les femmes se mettaient à leur compte pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille, sans pour cela s'attirer l'opprobre de leurs amis ou de leurs voisins. L'inactivité était signe de paresse, voire de parasitisme. Ces femmes restèrent concentrées dans une gamme restreinte de domaines identifiés comme « féminins » par leurs contemporains, mais ne se limitèrent jamais à ceux-ci.

Les institutions jouaient un aussi grand rôle dans la possibilité de se mettre à son compte que pendant la période moderne. Les membres des associations de type corporatiste voulaient pouvoir utiliser le travail de leurs femmes, mais aussi les empêcher de faire concurrence aux maîtres, et ils utilisaient des arguments fortement genrés pour justifier leur position. Certains États libéralisèrent le commerce ; d'autres le réglementèrent – mais les réglementations des gouvernements ne cherchèrent jamais à exclure purement et simplement les femmes du commerce. Ils ne voyaient pas l'indépendance économique des femmes comme une menace existentielle. Toutefois, quand ils réglementaient, ils n'hésitaient pas à canaliser les femmes vers des occupations « appropriées » à leur sexe, qui ne feraient pas concurrence à celles des hommes, et ce aussi bien pour satisfaire les demandes d'un segment de l'électorat que par conviction. Cela n'était pas particulier aux pays de langue allemande. Les corporations furent abolies en Espagne pendant la première moitié du XIX^e siècle, et les femmes devinrent une présence visible dans les secteurs de l'alimentation, du vêtement, des soins à la personne et du petit commerce. Les lois de la fin du siècle institutionnalisèrent cette segmentation, moins à la demande des organisations d'artisans que pour refléter les notions dominantes de genres.

Comme par le passé, la situation économique du moment faisait une grande différence. Les marasmes économiques et les dépressions à long terme suscitaient des demandes pour protéger les « gagne-pain familiaux » et mettre fin aux concurrences jugées déloyales, comme celle des femmes et des travailleurs irréguliers. Toutefois, au cours du XIX^e siècle, l'économie européenne crût et se développa à un rythme jamais vu auparavant, et ceci créa beaucoup de possibilités pour les femmes, possibilités que les hommes n'auraient pas été en mesure de monopoliser même s'ils l'avaient voulu.

CHAPITRE 10

FEMMES À LA TÊTE DE GRANDES ENTREPRISES : SUCESSEURS ET HÉRITIÈRES

Les femmes de la petite bourgeoisie ne cessèrent jamais de travailler pour leur compte. Qu'en fut-il de celles qui étaient plus fortunées? Wendy Gamber affirme qu'étudier les femmes en affaires revient à étudier des petites et même de très petites entreprises, et les chiffres produits par les historiens britanniques, canadiens et allemands corroborent cette affirmation. Le très petit nombre de femmes à la tête de grandes entreprises peut vouloir dire que l'idéologie des sphères distinctes était un phénomène de classe. Par exemple, à Stockport, les industriels du coton laissaient rarement leur entreprise à leur femme. L'entreprise devait être vendue et le produit de la vente investi pour assurer une pension à la veuve et pourvoir à l'éducation des enfants. La succession était partagée entre les héritiers une fois qu'ils avaient tous atteint leur majorité. Les patrons de pubs par contre étaient plus susceptibles de laisser leur établissement à leur veuve, qui avait alors la responsabilité d'élever les enfants. Donc, plus une famille avait de la fortune, moins les femmes participaient activement à son accumulation.

Néanmoins, certaines continuèrent à le faire. Aux États-Unis, les chercheurs ont débusqué des exemples de capitaines d'industrie en jupon des XIX^e et XX^e siècles, en nombre suffisant pour remplir des livres. *L'Historial Encyclopedia of American Women Entrepreneurs* de Janet Oppedisano énumère plus de cent personnes. Ce genre d'ouvrage est plus descriptif qu'explicatif, ce qui fait qu'il est facile de traiter ces exemples comme atypiques ou simplement comme des preuves que toute règle a des exceptions. Et pourtant, ces femmes ressemblaient beaucoup à celles qui les avaient précédées, ce qui suggère qu'elles n'étaient pas si exceptionnelles que cela. Nous avons aussi des informations sur les femmes dans les grandes entreprises en Russie, ce qui souligne l'importance du cadre légal encadrant les activités féminines.

I. EN CHIFFRES

La proportion de femmes à la tête de grandes entreprises a moins d'importance que la proportion de grandes entreprises ayant une femme à leur tête. La plupart des hommes n'étaient pas non plus des capitaines d'industrie. Charpentiers et forgerons étaient les pendants masculins des couturières et modistes. Comme le montrent les figures 8.3 et 9.2, il y avait des femmes à la tête de firmes importantes. Ce qui est plus important, c'est le fait que la proportion de ces firmes ne déclina pas nécessairement au cours du XIX^e siècle. Dans les deux villes françaises que nous évoquons au chapitre 9, la proportion d'usines, maisons commerciales et banques dirigées par une femme resta quasiment inchangée pendant tout le XIX^e siècle et ne déclina qu'après la Première Guerre mondiale (quand le nombre de grandes entreprises déclina lui aussi). 10,2 % des entreprises textiles avaient une femme à leur tête à Tourcoing en 1920, et 10,3 % en 1911. Il en allait de même de toutes les entreprises industrielles et de négoce : 11 % en 1840 et 11,3 % en 1911 – à cette date, les manufactures étaient complètement mécanisées. Ces proportions sont aussi similaires à celle des maisons de commerce dirigées par des femmes au siècle précédent. À Lille, 7,3 % des manufactures, maisons de commerce et banques avaient une femme à leur tête en 1831 et 7,2 % en 1890 (les données n'ont pas été recueillies pour le XX^e siècle). Il y avait proportionnellement moins de femmes à la tête d'une grande entreprise que d'une boutique – mais les petites commerçantes étaient souvent mariées et les femmes mariées étaient rarement propriétaires d'une usine ou d'une maison de commerce. Elles aidaient plutôt leur mari à gérer la sienne et prenaient sa relève à son décès, et c'est à ce moment-là qu'elles devenaient visibles. En Allemagne, on trouve davantage de femmes à la tête d'une grande entreprise au XX^e siècle qu'au XIX^e (voir tableau 9.1). Mais la majorité des Allemands n'étaient pas à la tête d'entreprises importantes : en 1907, 2,4 % des femmes et 11,8 % des hommes étaient à la tête d'une entreprise employant au moins six personnes, et 6,4 % de ces firmes appartenaient à une femme. Elles n'étaient toutefois pas insignifiantes en nombre absolu (17 894 femmes et 262 017 hommes). En Russie, la proportion d'entreprises possédées par une femme était moindre, mais stable (voir tableau 10.1).

Tableau 10.1 Proportion d'entreprises russes dirigées par une femme – tous types d'entreprises

	Total	Dirigées par une femme	% dirigées par une femme	% de la valeur totale de la production de toutes les entreprises
1814	3 731	165	4,4	–
1832	5 349	484	9,0	–
1879	26 067	1 045	4,0	4,0
1884	27 235	1 354	5,0	4,8
1897	34 723	1 684	4,8	6,0

Source : Ulianova (2009), pp. 16, 32-34, 114, 138, 168.

II. TAILLE, LONGÉVITÉ ET NATURE DES ENTREPRISES

Les entreprises gérées par des femmes n'étaient pas forcément beaucoup plus petites que celles des hommes, et elles n'étaient pas confinées aux secteurs féminins non plus. À Tourcoing, les firmes gérées par des femmes n'étaient pas ravalées au bas de la hiérarchie. Les très grandes firmes étaient généralement dirigées par des hommes, mais ce n'était pas toujours le cas. Par exemple, en 1877, la filature de coton la plus importante était dirigée par la veuve Auguste Dewavrin-Duvillier (Henriette-Justine Duvillier), en société avec son fils et son gendre (ce dernier habitant à la même adresse qu'elle). Elle mourut deux ans plus tard. En 1911, sa fille Henriette Loridan-Dewavrin dirigeait la filature – seule. La veuve Odon Tavernier-Beuscart dirigeait la deuxième teinturerie de la ville entre 1885 et 1894. Pendant les quatre dernières années, elle avait 30 ouvriers ; la plus grande teinturerie en avait 32. La veuve Émile Beaudoin-Desrachinois était l'une des deux entrepreneurs de travaux publics de la ville en 1892. Elle était imposée sur son revenu brut, qui se montait seulement à 50 000 Fr, comparativement aux 80 000 Fr que gagnait son concurrent masculin. Mais à une époque où un directeur d'usine gagnait 2500 Fr par an, l'affaire de Mme Beaudoin-Desrachinois n'était pas marginale. Ni la taille de l'entreprise, ni la nature de ses activités ne semblent donc avoir déterminé dans quelle mesure une femme pouvait s'impliquer dans celle-ci.

À Lille, les femmes redéploierent en partie leurs efforts, passant de la production textile en usine et d'activités auxiliaires comme la fabrication de savon à l'industrie du vêtement en prêt-à-porter. En d'autres termes, elles émigrèrent vers un secteur plus traditionnellement féminin – mais elles ne le dominèrent jamais. Il y avait toujours plus d'hommes que de femmes dans l'industrie du vêtement. À Tourcoing par contre, les femmes gardèrent leur place dans la production textile et, bien qu'on les trouvât plus fréquemment dans les entreprises de préparation et de finissage (carderies, peigneries, teintureries), ces dernières n'étaient pas des usines de petite taille. Les entreprises de peignage, en particulier,

fabriquaient généralement leurs produits de dégraissage et de nettoyage sur place, comme la potasse et le savon. La gamme d'activités des femmes ne se réduisit pas non plus. On en trouvait dans tous les secteurs, de la construction mécanique à la minoterie en passant par les travaux publics. Elles pressaient de l'huile et tannaient le cuir, fabriquaient des briques, de la potasse et du savon, moulaient du métal, fabriquaient des machines à vapeur et du matériel de filature, étaient opératrices de voitures de place ou paveuses de routes. Il y avait même deux banquières en 1886. Et certaines de ces femmes furent en affaires pendant une durée considérable; Justine Champion, qui hérita une teinturerie industrielle de ses parents, la dirigea de 1865 à 1912. Les registres de patentes donnent l'impression que les femmes pouvaient tout fabriquer, tout comme elles pouvaient tout vendre au détail.

À la fin du siècle, les femmes d'affaires russes étaient concentrées dans les secteurs de l'alimentation et du textile (85 % de leur production était dans ces secteurs). Les produits comestibles étaient surtout produits par des petites ou moyennes entreprises, et une très grande proportion de femmes d'affaires commerçaient ou fournissaient des services à petite échelle, mais à Saint-Petersbourg et Moscou, elles commençaient à mettre sur pied des chaînes de magasins : entre 20 et 30 % possédaient plus d'une boutique. Les femmes étaient aussi présentes au sommet de la hiérarchie – et le tableau 10.1 montre que leur production excédait la moyenne. Les femmes possédaient 11 % des usines textiles en 1832 et 12,2 % en 1897, et certaines de celles-ci étaient d'énormes entreprises appartenant à des magnats de l'industrie. Maria Murozova, par exemple, prit la direction du Nikolskaia, le deuxième complexe industriel de Russie avec 17 000 travailleurs en 1889 à la mort de son mari. Elle en resta à la tête pendant 25 ans, et multiplia la production par cinq.

III. DE MARI-EN-SECOND À VEUVES DIRECTRICES ET CO-FONDATRICES POSTHUMES

A. Traits communs : le modèle allemand

Qui étaient les femmes qui dirigeaient de grandes entreprises? Quelles étaient leurs caractéristiques? Comment géraient-elles leur entreprise? En dépit de leurs faiblesses, les biographies peuvent être utilisées comme échantillons pour répondre à ces questions. Else Hlawatchek a utilisé une soixantaine de biographies d'Allemandes connues pour avoir dirigé une grande entreprise au XIX^e ou au XX^e siècle afin de dégager les traits communs de ces femmes. Elle distingue les héritières et les fondatrices ou co-fondatrices (que nous verrons au chapitre suivant). Les héritières allemandes pouvaient être des femmes qui reprenaient

l'entreprise de leur mari (et dont, en fonction du droit local et de leur contrat de mariage, elles pouvaient être copropriétaires) ou qui en héritaient de leurs parents ou d'un autre membre de la famille. Elles avaient un certain nombre de caractéristiques communes. Elles travaillaient dans tous les secteurs, y compris certains très masculins. Quoiqu'elles n'aient pas nécessairement été élevées pour diriger une entreprise, elles s'étaient souvent initiées aux affaires dans le cadre des activités familiales ou en aidant leur mari. Leurs raisons pour rendre la relève variaient. Dans certains cas, l'affaire était chancelante et elles n'auraient pu en retirer suffisamment de revenus pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs enfants si elles l'avaient vendue. D'autres n'avaient pas confiance dans les aptitudes de leur fils. Certaines disaient vouloir préserver le rêve de leur mari – qui pouvait avoir été un projet joint pour commencer. Leur famille pouvait adhérer au principe de l'épouse chef-en-second, et prendre pour acquis qu'elle prendrait la relève. Et certaines femmes voulaient tout simplement gérer l'entreprise parce que c'était quelque chose qu'elles aimaient faire. Hlawatchek ne trouva guère de raisons de croire que ces femmes avaient été forcées de faire quelque chose contre leur gré (au moins jusqu'à la Deuxième Guerre mondiale, après laquelle certaines femmes auraient préféré choisir leur carrière) et, en règle générale, les femmes qui prenaient la relève ne passaient pas la main à la première occasion. Les mères, en particulier, faisaient longtemps attendre leurs fils avant de les laisser en charge. Finalement, leur décision de prendre la relève était rarement contestée et n'entraînait pas de censure sociale. En d'autres mots, elles ne différaient pas vraiment des femmes de la période moderne qui reprenaient une maison de commerce, une banque ou une indienne.

Certaines veuves, comme Elizabeth Eickhoff (1808-1888), n'avaient pas d'autre choix que de continuer. Le mari de celle-ci avait par deux fois essayé de lancer une fonderie de fer à Bochum, mais avait fait faillite à chaque fois, apparemment par manque de sens des affaires plus que de savoir-faire technique. Il mourut peu de temps après le début de sa troisième tentative en 1864. Elizabeth ne pouvait qu'essayer de réussir là où il avait échoué, et elles se révéla meilleure en affaires que son mari. La firme prospéra sous sa direction, se spécialisant en outillage pour les mines. Elle la laissa à ses fils Carl (né en 1845) et Robert (né en 1849) en 1871. Gérer une entreprise n'était peut-être pas son activité favorite, mais cela n'ôte rien à ses compétences. La firme existe encore, spécialisée dans les très grosses machines.

D'autres reprirent la direction par devoir. La famille Zanders réussit à créer une dynastie papetière grâce aux efforts de ses femmes. Le père de Julie Müller (1804-1869), Gustaf, dirigeait la papeterie de Vieux-Dombach près de Cologne avec l'aide de sa femme. Julie aida probablement son propre mari, le papetier Johan-Wilhelm Zanders (1795-1830). Après sa mort, elle resta à la direction

pendant six ans, puis donna la papeterie en location pendant douze ans pour se consacrer à l'éducation de ses enfants, et reprit la direction à l'expiration du bail. Son fils aîné Carl-Richard l'assistait, mais elle n'en fit pas un associé avant qu'il se marie avec Maria Johanny (1839-1904), fille d'un fabricant d'étoffe. Carl mourut en 1870. Maria ignore ceux qui lui conseillaient de vendre la papeterie pour préserver le legs de son mari pour leurs enfants, et elle en prit la direction comme l'avait fait sa belle-mère avant elle. La compagnie gagna une médaille à l'exposition de Vienne de 1870. En 1876, elle racheta la papeterie de Vieux-Dombach et, en 1881, elle employait 735 travailleurs. Les deux fils de Maria se joignirent à elle en 1886. Elle était aussi mécène, combinant deux rôles féminins traditionnels (assistante, puis successeur de son mari) avec un autre que la société allemande de la fin du siècle assignait aux femmes de l'élite : promouvoir la culture. Elle est le seul cas de veuve que l'on chercha à décourager de prendre la succession parmi tous les exemples discutés par Hlawatchek.

B. Assistantes et successeurs toutes désignées

Dans leurs grandes lignes, les traits identifiés par Hlawatchek caractérisent aussi les femmes hors de l'Allemagne. Dans la seconde moitié du XIX^e siècle, les manufacturières tourquennoises étaient dans leur très grande majorité des veuves qui prenaient la succession de leur mari. En 1911, il y avait encore 27 entreprises manufacturières ou maisons de commerce de gros au nom d'une femme dans les matrices de patentes (11 % du total). Treize de ces femmes dirigeaient une entreprise textile, une était entrepreneur de travaux publics, une autre entrepreneur de roulage, trois fabriquaient du savon et des dégraissants, une fondait le fer, une fabriquait des tubes de papier pour filatures, trois étaient négociantes en gros et trois étaient commissionnaires en marchandises. L'industrielle typique était une veuve (N = 23 ou 85 %), de n'importe quel âge (entre 35 et 84 ans), qui était soit seule propriétaire de l'entreprise (N = 16 ou 60 %), soit associée avec signature (N = 8 ou 30 %). Toutes les veuves avaient des enfants, cinq avaient des fils adultes, mais seulement deux étaient en société avec eux. Trois de ces femmes étaient célibataires (une faisant partie d'une société non enregistrée avec son frère et sa sœur) et une était mariée et travaillait pour son propre compte (elle était commissionnaire en marchandises de détail tandis que son mari était courtier en laine). Une seule des célibataires, teinturière pour les fabricants, avait hérité de l'entreprise.

Les femmes prenaient la relève parce qu'elles avaient pris part à la direction de l'entreprise du vivant de leur mari. Nous n'apercevons que rarement ces activités, hormis quand la femme co-signé des documents officiels. Les Pollet et les Caulliez sont un bon exemple. Pierre-Philippe Pollet-Caulliez et Maurice Caulliez-Pollet (ils avaient chacun épousé la sœur de l'autre) étaient associés

dans deux entreprises après 1879, un peignage de laine fortement capitalisé et une filature de laine peignée. Les femmes participaient à la gestion. Eudoxie Pollet-Caulliez eut à un moment une procuration qu'elle utilisa en l'absence de leur père pour faire entrer ses fils Alphonse Pollet-Leman et Achille Pollet dans la société en 1879 et 1880. En 1880, Maurice Caulliez-Pollet et son épouse Flavienne transfèrent conjointement la moitié de leurs intérêts dans l'une des entreprises à leur gendre Achille Delaoutre-Caulliez. Maurice mourut en 1884 à 67 ans et Flavienne prit sa place. Les sociétés furent dissoutes; elle reprit la filature à laquelle elle ajouta rapidement un peignage, qui était le plus grand de la ville en 1887. En 1892, Maurice fils succéda à sa mère, âgée de 75 ans. Pierre-Philippe, lui, garda le reste des entreprises, qu'il transforma rapidement en un complexe intégré verticalement et incluant la fabrication de la potasse et du savon, le peignage, la teinture, la filature et le retordage de la laine, et un tissage. En 1892, son fils Alphonse Pollet-Leman prit la relève. Pierre-Philippe mourut en 1896 et son fils en 1900, à 47 ans. Marie-Désirée Pollet-Leman prit sa place et la société «Alphonse Pollet» fut constituée en 1903, associant la mère, identifiée comme une industrielle, et ses deux fils. Les trois partenaires avaient la signature. En 1905, ils élargirent leurs activités pour inclure la filature du coton. Mme Pollet-Leman était encore à la tête de l'entreprise en 1911. Les femmes pouvaient donc être des partenaires de fait de leur mari, et leur successeur naturel. Le parcours de Flavienne et de Marie-Désirée n'était pas universel, mais il n'était pas rare non plus. À la mort du mari, l'invisible assistante apparaissait au grand jour et continuait la direction jusqu'à ce qu'il lui plaise de prendre sa retraite

Certaines veuves jouaient le rôle conventionnel de pont entre les générations. Les jeunes hommes entraient dans la firme une fois leur éducation terminée, puis, une fois qu'ils avaient acquis suffisamment d'expérience, ils devenaient officiellement des associés (et partageaient profits et pertes) et la mère réduisait ses activités jusqu'à ce qu'elle prenne sa retraite. Toutefois, un nombre non négligeable de pères faisaient aussi entrer leurs fils par étapes dans l'entreprise, puis les prenaient comme associés et finalement leur cédaient leurs intérêts dans l'affaire. En d'autres mots, les veuves ne faisaient rien que n'aurait peut-être fait leur mari, et plutôt que des ponts entre les générations, il faudrait plutôt les voir comme des femmes d'affaires en leur nom propre qui planifiaient un transfert ordonné d'une génération à l'autre, tout comme le faisaient les hommes. Et que ce soit le père ou la mère qui fit entrer un jeune homme dans l'entreprise, celui-ci devait généralement attendre d'avoir dépassé sa majorité pour se voir accorder de vrais pouvoirs. Il était rare pour un homme de moins de 25 ans de devenir associé de ses parents.

Un bon nombre de veuves s'associèrent avec leurs fils mais ne leur accordèrent pas la signature. Le jeune homme ne pouvait donc pas faire de contrat

au nom de l'entreprise. Ou bien, comme Sophie Vrau-Aubineau, qui se mit en société avec son fils de 40 ans et son gendre de 39 ans en 1871, les femmes pouvaient insérer dans les actes de société un article stipulant « qu'en cas de désaccord entre les associés, Mme Vrau décidera en toute souveraineté ». Ces veuves pouvaient garder le contrôle de l'entreprise aussi longtemps qu'elles le désiraient parce qu'elles s'étaient normalement mariées en communauté de biens et donc étaient propriétaires de la moitié, voire plus, de l'entreprise. Sophie Vrau était l'associée principale et les hommes ne contestèrent jamais son autorité. La marseillaise Eugénie Pastré, veuve de Jean Pastré qui commerçait avec le Levant, avait été elle aussi peu disposée à céder le contrôle de la firme. Le commerce avec le Levant avait eu énormément de difficultés à se remettre des perturbations des périodes révolutionnaires et napoléoniennes, au point qu'à sa mort en 1821, Pastré exprima le souhait que ses fils se trouvent une autre occupation. Eugénie avait d'autres idées. Elle investit son propre argent dans l'entreprise, la renomma *Veuve Jean Pastré* et rechercha de nouveaux marchés. En 1823, elle envoya dans ce but son fils Jean-Baptiste, âgé de 19 ans, en Égypte, et utilisa ce comptoir comme tremplin pour étendre ses opérations. Avant longtemps, elle commerçait avec Paris et Londres, Alexandrie et Tunis. Malgré les changements de raison sociale en *J-Bte Pastré et Co.* en 1825, puis *Pastré frères* en 1829, les Marseillais savaient très bien qu'elle avait encore le contrôle des opérations.

C. Entrepreneuses à part entière

Les veuves n'étaient pas de simples régentes – ce qui veut dire qu'elles pouvaient donner libre cours à leur instinct entrepreneurial. Le champagne est devenu le vin des festivités grâce aux initiatives de deux veuves. Barbe-Nicole Ponsardin épousa François Cliquot, marchand de vin et de laine qui mourut en 1805. Elle reprit la maison de commerce, se concentrant exclusivement sur le vin, mit au point de nouvelles méthodes de production, et on lui attribue la fabrication du premier champagne « moderne » en 1811. Elle réussit à vendre son vin à la majorité des cours d'Europe et à dominer le marché russe, faisant du champagne le vin de choix des vrais et prétendus aristocrates, et de *Veuve Cliquot* la principale marque. Elle mourut en 1866. Jeanne-Alexandrine Louise (Melin) Pommery assumait le contrôle de l'entreprise de champagne et laine de son défunt mari en 1866. Comme Cliquot, elle se limita uniquement au commerce du vin. Elle avait été élevée par des femmes indépendantes (une mère veuve et deux tantes, l'une veuve et l'autre célibataire), avait été éduquée à Paris et en Angleterre, un pays où elle retourna plusieurs fois pour y vendre ses vins. Après être arrivée à la conclusion que les Anglais préféreraient un vin plus sec, elle créa le champagne brut pour ce marché et adopta une stratégie commerciale centrée sur les marques.

Certaines veuves devinrent des co-fondatrices posthumes de l'entreprise. Martha Coston réussit à mettre en production l'invention de son mari ; d'autres, comme Amélie de Dietrich, Christine Englerth et Käte Ahlman, se frayèrent leur propre chemin. À l'âge de seize ans, Martha Hunt (1826-1902) épousa Benjamin Franklin Coston, inventeur et ingénieur naval. Ils faisaient partie de la haute société de Washington et connaissaient les hommes politiques importants de l'époque. Martha s'intéressait au travail de son mari, et il aimait beaucoup discuter de ses idées et inventions avec elle. À son décès, elle se retrouva avec quatre enfants à élever, et devint un chef d'entreprise par nécessité. Ses débuts ne furent guère prometteurs mais elle connaissait très bien les travaux de son mari et pouvait comprendre ses schémas. Cela lui permit de saisir l'importance de l'une de ses inventions, qui permettait d'envoyer des signaux de couleurs la nuit, et qui pouvait potentiellement être très utile à la Marine. Comme la Marine était un bastion masculin et que la technologie navale n'était pas quelque chose que les contemporains associaient aux femmes, elle essaya de rendre son sexe invisible, communiqua avec la Marine sous un nom d'homme et prit un brevet pour l'invention sous le nom de son mari en 1857. Elle tira aussi le plus possible parti de son capital social. Le secrétaire de la Marine – qu'elle connaissait personnellement – promit de tester ce système de signalisation, et il passa commande quand les résultats s'avérèrent satisfaisants. Elle mit sur pied la Coston Supply Company pour remplir la commande, et s'embarqua pour l'Europe où elle breveta et mit en vente ses signaux. En 1871, elle breveta un signal de nuit amélioré, cette fois sous son nom. En 1873, elle publia une brochure technique : *Coston's telegraphic night signals*, et en 1866, son autobiographie, *Signal Success: the Work and Travels of Mrs M. Coston*, dans laquelle elle ne mâchait pas ses mots à propos des difficultés auxquelles les femmes faisaient face.

On entend beaucoup parler de l'esprit chevaleresque des hommes envers les femmes, mais croyez-moi, chers lecteurs, celui-ci s'évapore comme la rosée un matin d'été quand l'une d'entre nous fait concurrence au sexe masculin.

(*Signal Success*, pp. 217-271, cité par Drachman 2002 : 57)

Jean-Albert de Dietrich, descendant d'une longue lignée de banquiers et de maîtres de forge, mourut en 1806, laissant une veuve de 29 ans, Amélie de Berkheim, quatre jeunes enfants et une forge grevée de dettes. Amélie prit la tête de l'entreprise qu'elle rebaptisa Veuve De Dietrich et fils, vendit les divisions non profitables de la firme, réorganisa le reste et en élargit le champ d'activités pour inclure la construction mécanique et servir les besoins des usines qui s'ouvraient sous l'impulsion de la révolution industrielle. Elle obtint l'aide de Napoléon pour récupérer des terres confisquées pendant la Révolution. À sa mort en 1855, De Dietrich se composait de six usines modernes qui produisaient

toutes sortes de fer, fonte, acier et machinerie, et, à partir de 1850, de poêles à bois. À ce moment-là, l'entreprise était doublement centenaire, mais c'est Amélie qui s'était assurée qu'elle perdure pendant le XIX^e siècle. Après sa mort, l'entreprise De Dietrich fut dirigée par des hommes.

Christine Englerth (1767-1838) fit le pont entre les maîtresses de mines du XVIII^e siècle et les nouveaux industriels. Elle hérita de cinq neuvièmes de la mine de charbon d'Eschweiler de son père en 1787, en même temps que ses deux sœurs et son frère Ferdinand encore mineur. Son mari, Carl, et son frère géraient la mine. Tous deux étaient morts en 1814 et Catherine était une veuve de 47 ans, mère de dix enfants. Elle prit la tête des opérations, retenant les services du directeur technique en place, développa l'entreprise et, avec sa sœur, fit de gros investissements dans les chemins de fer. Pour empêcher la vente ou la division de l'entreprise après sa mort pour satisfaire les héritiers, elle la transforma en compagnie par actions, l'Eschweiler Bergwerksverein (la première de ce type dans le royaume de Prusse) en 1835. Cette transformation toutefois ne devait pas prendre effet avant son décès. Jusque-là, elle restait à la tête de l'entreprise.

Katherina (Käte) Ahlman (1890-1963) fut à un moment à la tête de la plus grande aciérie du nord de l'Allemagne, et surnommée la « grande dame de l'entrepreneuriat allemand ». Son mari, Julius, qui mourut d'un cancer du cerveau en 1931, lui laissa sa part de l'entreprise. Elle voulait préserver l'entreprise, fondée par les ancêtres de son mari en 1827, pour leurs enfants. Elle dut d'abord déjouer une tentative de prise de contrôle de la part du mari de sa sœur aînée, banquier et président du conseil de surveillance de l'entreprise, qui essaya de nommer un membre de sa famille au poste de Julius. Käte Ahlman fit échouer cette tentative avec l'aide du mari de sa sœur cadette. Pendant la Seconde Guerre mondiale, la firme Ahlman fabriquait des ailes d'avions militaires et des obus, employait quelque 3500 personnes, surtout des femmes, et comptait quelque 1000 travailleurs forcés. Après la guerre, la firme se reconvertit dans la production d'appareils ménagers et se diversifia pour inclure la construction mécanique, la céramique, les articles émaillés, le camionnage et les transports maritimes. Ahlman était l'une des fondatrices et la première présidente de l'association des femmes chefs d'entreprises allemandes. La compagnie fit faillite en 1974, victime de la récession, de la crise du pétrole et de disputes au sein de la famille. Käte Ahlman non seulement avait dû diriger l'entreprise pendant une conjoncture économique particulièrement difficile (la Grande Dépression) et une guerre qui laissa l'Allemagne dévastée, mais elle dut aussi faire face à un régime qui voulait confiner les femmes à un rôle domestique. Quant à savoir pourquoi les nazis tolérèrent qu'un élément important de leur infrastructure industrielle soit aux mains d'une femme, cela n'est pas clair.

IV. DE PÈRE (ET MÈRE) À FILLE

La transmission d'une entreprise à une fille n'était pas un phénomène fréquent au XIX^e siècle, sauf peut être en Belgique, à moins que la fille soit mariée à un associé de son père. Le *Dictionnaire des patrons en Belgique* inclut plusieurs exemples de transmission par les femmes. L'entreprise de Jacqmotte, négociant en denrées coloniales et torréfacteur, fut d'abord dirigée par son fondateur, Henri Jacqmotte, puis par une nièce, Louise Marie (née en 1848) qui épousa un cousin lui aussi nommé Henri Jacqmotte. Leur fils Joseph Jean-Baptiste (né en 1874) et son épouse Marguerite Hollick leur succédèrent, puis une autre nièce, Simone Jacqmotte et son mari Willy Lauwas. Au XX^e siècle, Jacqmotte se concentra sur la fabrication de café et devint une société anonyme en 1979, mais l'actionnariat resta familial jusqu'à ce que l'entreprise soit rachetée par Sara Lee en 1985.

Les femmes de la famille Coché sont mieux connues. Chantal Coché (1826-1891) et son mari Émile Vermere acquirent une fabrique de porcelaine d'un oncle en 1858. À la mort de son mari en 1868, Chantal prit les rênes, aidée par un directeur technique; l'entreprise passa de 60 employés en 1871 à 200 en 1881, et remporta des médailles dans diverses expositions internationales. Elle n'eut pas d'enfant et remit son entreprise à la nièce qu'elle avait élevée, Marthe (1874-1960), et au mari de celle-ci, Louis-Robert Demeuldre (1864-1933). Les Demeuldre se spécialisèrent dans la production de porcelaine électrotechnique et services de table. L'affaire vivotaît au décès de Louis, victime d'une concurrence étrangère intense, mais aussi d'un équipement désuet. Marthe, aidée par un neveu qu'elle avait élevé, réussit à redresser la situation. Henri Demeuldre prit la relève en 1941 et la firme fut transformée en société à responsabilité limitée. Elle ne fut toutefois pas capable de résister à la concurrence de l'après-guerre et ferma ses portes en 1953. Dans ces deux entreprises bien établies de taille moyenne, la transmission d'une génération à l'autre ne se faisait pas nécessairement en ligne directe et, en l'absence de fils, des parentes collatérales prenaient la relève.

D'autres femmes furent simultanément filles et veuves. En Belgique, on trouve Antoinette Brepols (1799-1858). Son père, Philippe, racheta l'imprimerie de la veuve de son employeur en 1803 et publia des almanachs et des livres religieux ou scolaires. Après que la Belgique ait obtenu son indépendance des Pays-Bas en 1830, il perdit une grande partie de son marché et élargit ses activités à la production de divers articles de papeterie. En 1820, sa fille unique Antoinette épousa Jan Dierckx son apprenti, qu'il prit comme associé. Antoinette travaillait dans l'atelier avec son père et son mari. Elle perdit le second en 1842 et le premier en 1845. L'industrie du papier était très compétitive et elle se concentra sur les produits qui lui semblaient avoir un bon avenir : les cartes à jouer et les papiers de couleur. Une fois son fils Jan assez âgé pour l'aider, elle chercha des débouchés

à l'étranger et avant longtemps vendait du papier dans toute l'Europe. Jan lui succéda à sa mort, mais il mourut sans enfants en 1866, laissant son entreprise à sa femme Joséphine Dessauer – qui épousa très vite le deuxième mari de sa belle-mère, Arthur du Four. Elle dirigea Brepols jusqu'à sa mort en 1900. Du Four semble ne s'être jamais impliqué dans l'entreprise. Leur fils et successeur François du Four transforma Brepols en société anonyme en 1911.

Il y avait aussi des héritières hors de Belgique. À Marseille, Anne-Rosine Noilly-Prat (1825-1902) était la fille d'un fabricant d'absinthe et de vermouth. À dix-neuf ans, elle épousa l'associé de son père, lequel mourut en 1859, et son père six ans plus tard. Anne-Rosine hérita de l'entreprise et resta à sa tête jusqu'à sa propre mort. Elle présida à l'expansion de la firme, qui employa jusqu'à 600 employés. Quand elle prit ses fils comme associés, les actes de société ne cachèrent pas qui était en charge : « Messieurs Prat [ont pris] vis-à-vis de Madame Veuve Prat, leur mère, l'obligation de la consulter en toutes choses et de ne rien faire contre sa volonté » (cité dans Richard 2006 : 92).

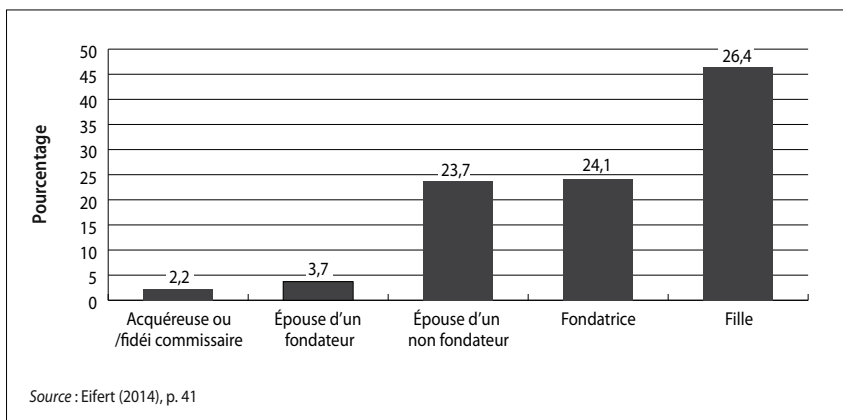
De l'autre côté de l'Atlantique, la bien connue et très instruite Rebecca (Pennock) Lukens (1794-1854) prit la tête des forges de Brandywine, près de Philadelphie, fondées par son père et continuées par son mari. Celui-ci mourut en 1825 après avoir exprimé le souhait que Rebecca lui succède, mais sans avoir fait de testament. Isaac Pennock, qui était mort l'année précédente, en avait laissé un, ambigu : Rebecca devait hériter de Brandywine, mais la forge devait rester sous le contrôle de sa veuve, Martha, qui ne croyait pas que les femmes devaient diriger des forges. L'entreprise était aussi fortement endettée.

Rebecca redressa la situation dans les dix ans qui suivirent grâce à l'appui de quelques hommes qui lui accordèrent du crédit, et de son frère qui prit en charge la supervision de la production, pendant qu'elle s'occupait de la dimension commerciale de l'entreprise. Elle était la seule femme parmi les douze maîtres de forge du comté dans les années 1830 et survécut à la crise économique de 1837, pendant laquelle de nombreuses entreprises firent faillite. Au décès de sa mère, en 1844, elle pensait que l'entreprise lui appartiendrait finalement – mais sa position fut contestée par d'autres membres de la famille, et elle dut racheter leurs parts. Sa santé déclinant, elle constitua une société avec ses deux gendres, et mourut en 1854.

Les successions de père en fille ont peut-être été plus nombreuses en Allemagne au XX^e siècle. Eifert n'a pu déterminer les origines que d'une petite proportion des 466 femmes membres de l'association des femmes chefs d'entreprise allemandes qui dirigèrent 511 entreprises entre 1908 et 1987. La proportion de celles qui reprirent une entreprise familiale, ou qui en fondèrent et développèrent une, comparativement à celles qui succédèrent à leur mari, était étonnamment élevée. Seul un quart des femmes correspondait au modèle traditionnel de l'épouse

assistante qui prend la place de son défunt mari (voir figure 10.1). Eifert note également que certaines femmes sont difficiles à classer, parce qu'elles peuvent être en même temps filles et veuves, héritières, fondatrices ou acquéreuses, comme Käte Ahlman.

Figure 10.1 Accès à la direction d'une entreprise, femmes allemandes, 1908-1987



V. FEMMES D'AFFAIRES EN RUSSIE IMPÉRIALE

Le rang social déterminait la manière dont une Russe pouvait acquérir une entreprise. Pendant la première moitié du XIX^e siècle, il était plus fréquent pour les femmes de la classe des marchands de reprendre l'entreprise de leur mari (52 %) plutôt que de l'hériter de leurs parents (21 %) ou de fonder leur propre entreprise (12 %). Elles dirigeaient elles-mêmes leur entreprise, qui était normalement leur principale, voire leur seule source de revenus. Les femmes de la noblesse, elles, étaient plus susceptibles d'avoir hérité l'entreprise de leurs parents (50 %) plutôt que de leur mari (19 %) ; celle-ci n'était qu'une composante parmi d'autres de leurs domaines et généralement une source secondaire de revenus.

Un nombre étonnant d'entreprises dirigées par des femmes appartenaient à des femmes de la noblesse (46 % en 1814 ; 44 % en 1884), comparativement à 38 % des femmes de la classe des marchands en 1814 et 42 % en 1884. À partir de 1860, la proportion de ces femmes qui était mariées augmenta aussi (à un tiers). Les veuves s'associaient généralement à leurs fils, mais comme partout ailleurs, elles gardaient le contrôle de la firme bien après que le jeune homme ait atteint sa majorité.

Le rang déterminait aussi le secteur d'activité de ces femmes d'affaires. Les femmes de la noblesse, comme leurs homologues allemandes, tiraient parti des ressources naturelles de leurs domaines (minerais, bois), de la main-d'œuvre présente sur ceux-ci (les paysans étaient des serfs liés au domaine jusqu'en 1866 et certaines femmes achetèrent des villages entiers pour obtenir les travailleurs dont elles avaient besoin), et de leurs contacts au sein du gouvernement. Elles fabriquaient de l'étoffe pour les uniformes militaires et produisaient du verre, du papier et du métal. Les femmes de la classe des marchands dominaient les nouvelles industries comme la fabrication des cotonnades, du savon, du suif, des chandelles et de la cire. Alors que 90 % de la main-d'œuvre des usines appartenant à la noblesse était servile, la quasi-totalité de celle des usines appartenant aux marchands était libre.

Il était plus facile pour les femmes russes de se lancer en affaires que pour celles d'Europe occidentale, parce qu'en droit russe, les maris n'avaient aucun droit sur les biens de leur femme. Les femmes mariées pouvaient les gérer comme elles l'entendaient. Les femmes de la classe des marchands étaient aussi spécifiquement autorisées à s'établir à leur compte, tout comme les hommes de la même classe, à partir du moment où, comme eux, elles avaient reçu une autorisation officielle.

VI. UNE INVISIBILITÉ PARADOXALE

En dépit de leur existence attestée, les historiens des affaires, des femmes et du genre ont ignoré les femmes d'affaires. Les théories de l'entrepreneuriat, peuplées de mâles dominants, et le modèle des sphères distinctes sont insuffisants pour expliquer cette invisibilité. Ces femmes sont aussi difficiles à trouver dans les sources. Les autorités locales ou centrales n'étaient pas particulièrement intéressées à les suivre, et les principes qui sous-tendaient la collecte des statistiques nationales ou l'établissement d'autres documents administratifs ou légaux reflétaient fidèlement l'idéologie des sphères distinctes.

Les observateurs contemporains, et même les descendants de ces femmes, n'étaient pas plus susceptibles de noter leur existence. Les contemporains, par exemple, ne savaient trop que faire avec les veuves du champagne. Incapables de les accepter en tant qu'entrepreneurs à part entière, ils en firent des veuves explorées qui préservaient pieusement le legs de leur mari. De même, les descendants de Marie Brizard ne purent accepter – ou se satisfaire – du fait qu'elle avait été une femme d'affaires (chapitre 5). Une histoire de la famille datant de 1912 affirme qu'elle commercialisa sa liqueur « médicale » pour des raisons purement philanthropiques parce qu'elle était fortunée et n'avait pas besoin d'argent. Encore en 1960, une brochure consacrée à la compagnie porte autant attention

à ses activités charitables qu'à son savoir-faire commercial. Chaque nouvelle génération a de moins en moins remarqué les femmes en affaires au point qu'elles ont disparu de la mémoire collective. Le *Dictionnaire des femmes du Nord*, basé sur un questionnaire envoyé à divers individus et organisations dans le nord de la France leur demandant s'ils connaissaient des femmes remarquables, ainsi que sur des études existantes, généra peu de noms de femmes en affaires. Le *Dictionnaire*, par contre, est rempli de syndicalistes, résistantes et femmes en religion.

Les Lorthiois de Tourcoing sont un particulièrement bon exemple de l'écart entre le discours et la réalité. En 1930, les cousins Lorthiois publièrent deux livres illustrés pour commémorer le 150^e anniversaire de la firme. Leurs pères, les frères Jules (1842-1898) et Floris (1841-1900), avaient dirigé ensemble un conglomérat textile jusqu'en 1898, année où la société fut dissoute. Les deux ouvrages décrivent les hommes et les femmes de la famille comme des individus très typiques, de même que leurs activités. Le récit prend le succès des hommes comme acquis d'avance. Ils sont décrits comme des modernisateurs énergiques qui reprenaient des affaires stagnantes et les redressaient. Les dames Lorthiois, pour leur part, étaient des épouses pieuses et dévouées et des mères de familles nombreuses que, parfois, les circonstances obligeaient à remplacer leur mari. Quand la santé de Jules commença à décliner en 1893, il donna à sa femme, Jeanne Leurent (1850-1925), une procuration très étendue pour le remplacer au sein de l'entreprise. On la décrit comme préparant ses fils pour prendre la relève et les guidant pendant la période de transition. Les deux garçons se substituèrent tôt à leur père. L'entreprise remporta une médaille d'or à l'exposition de Paris de 1900, et le livre note avec fierté que le jury avait félicité Jules Jr. (1875-1929) « qui avait été placé à la tête d'une large entreprise industrielle à 16 ans et demi du fait de la maladie de son père ». Après la guerre, Jeanne créa une fondation portant le nom de son mari pour gérer les divers programmes sociaux de l'entreprise et préserver sa mémoire.

Jeanne est décrite dans les mêmes termes que les veuves du champagne, comme une veuve éplorée qui préservait pieusement l'œuvre de son mari pour ses fils et érigea un monument à sa mémoire. Les sources administratives, toutefois, racontent une tout autre histoire. Jeanne négocia la réorganisation de l'entreprise avec Floris en 1893, et s'opposa à sa tentative de faire entrer un de ses fils dans celle-ci. Il est possible que la société ait été dissoute en 1898 parce qu'ils ne s'entendaient pas. L'année suivante (1899), Jeanne constitua une société avec Jules Jr., âgé de 23 ans, sous le nom Lorthiois-Leurent et fils. Robert, cadet de deux ans de Jules, devint un associé en 1901. Ni l'un ni l'autre des jeunes hommes n'eurent la signature avant 1911, et seulement pour les opérations courantes; ils ne pouvaient pas contracter d'emprunts à long terme au nom de l'entreprise. Jeanne était en charge et ses fils étaient ses directeurs. Les livres

commémoratifs ne font même pas allusion au fait que les garçons furent tenus en laisse jusque dans la trentaine, et la référence à l'exposition de Paris donne l'impression qu'ils prirent la tête de l'entreprise alors qu'ils étaient encore adolescents.

Les femmes elles-mêmes pouvaient construire une image officielle qui ne correspondait pas à la réalité. Oscar Henschel (1837-1894), propriétaire de la plus grande usine de locomotives d'Allemagne, la légua intégralement à sa femme Sophie. Ils avaient un fils de seize ans mais les parents n'avaient confiance ni dans son jugement ni dans ses compétences commerciales. Sophie prit le jeune homme comme associé en 1900, mais ne lui céda pas le contrôle de la firme avant 1912 (elle mourut en 1915). Elle dirigeait l'entreprise depuis sa villa et se tenait au courant des dernières innovations en ingénierie en lisant la presse spécialisée. Néanmoins, le livre publié en 1910 pour commémorer le centième anniversaire de Henschel & Sohn affirme qu'à la mort de son père, « le fardeau de la direction tomba sur les épaules d'un encore jeune homme, qui, avec courage et résolution, commença sa vie de labeur » (cité dans Beachy 2006 : 68). Dans cet ouvrage, Mme Henschel n'est pas décrite comme un chef d'entreprise, ni même comme un pont entre les générations, mais comme une philanthrope. Dans le cas des Lorthiois comme des Henschel, la réalité fut écartée au profit d'un récit conventionnel et généré. Pourtant, on ne peut pas croire que les industriels allemands ne savaient pas que Mme Henschel dirigeait Henschel & Sohn, pas plus que les contemporains ne savaient pas que Jeanne avait dirigé Lorthiois-Leurent et fils pendant quelque vingt ans. Henschel jouait aux sphères distinctes tout en vivant une existence fort différente. Les cousins Lorthiois perpétuèrent la même fiction, que les historiens ont prise pour argent comptant. Le but toutefois était moins de se conformer à l'idéologie des sphères distinctes qu'à présenter les industriels comme des patriarches bienveillants. Les figures paternelles avaient besoin d'un pendant féminin et les femmes des industriels se voyaient attribuer des rôles maternels, peu importe leurs activités réelles.

VII. CONCLUSION

Les successeurs et les héritières ressemblent beaucoup aux femmes que nous avons rencontrées aux chapitres 4 et 5. Elles devaient leur position au hasard de leur naissance et à leur choix de conjoint. Elles acquéraient le savoir-faire nécessaire informellement, à une époque où une formation formelle n'était pas nécessaire. Elles ne partageaient pas la propriété de l'entreprise avec des personnes étrangères à la famille et elles avaient l'avantage de l'âge et de l'expérience, pouvaient être propriétaires de plus de la moitié de l'entreprise, et quelquefois bénéficiaient d'un testament en leur faveur. Comme leurs prédécesseurs du XVIII^e siècle, elles réussissaient en combinant capitaux financier, humain

et social – ceci est particulièrement évident dans le cas de Martha Coston, la mondaine qui devint ingénieur puis chef d'entreprise. Il ne vint jamais à l'idée de ces femmes qu'elles devraient céder le pouvoir à un homme – au contraire. Les fils devaient patiemment attendre leur tour.

Ces femmes ne laissaient pas l'idéologie des sphères distinctes dicter leur conduite. Néanmoins, elles devaient en tenir compte, et d'autres pouvaient essayer de l'utiliser à leur désavantage. Cette idéologie influençait aussi l'image que les contemporains avaient d'elles : pour beaucoup d'entre eux, une femme d'affaires était une impossibilité et ils cherchaient à justifier leurs activités et à les faire rentrer dans un cadre conventionnel, produisant par là des sources dont les historiens ont été très dépendants pour décrire l'expérience des bourgeoises du XIX^e siècle.

CHAPITRE 11

FEMMES À LA TÊTE DE GRANDES ENTREPRISES : FONDATRICES ET CO-FONDATRICES

Hlawatchek et Lepp ont remarqué qu'au XIX^e siècle, les femmes à la tête de grandes entreprises n'étaient plus nécessairement des successeurs ou des héritières, mais qu'elles comprenaient des fondatrices et co-fondatrices. Concrètement, nos sources d'informations sur les fondatrices sont leurs biographies – et dans le cas de firmes qui existent encore, l'histoire de la compagnie ou son site Internet. Ce corpus souffre des mêmes défauts que tout autre échantillon de commodité. Il est difficile de déterminer la représentativité des femmes à propos desquelles nous avons des informations, et l'échantillon est fortement biaisé en faveur des firmes américaines et secondairement allemandes qui existent encore. Néanmoins, l'expérience de ces femmes, quoique diverse, présente des traits communs, et ceux-ci ressemblent à ceux partagés par les femmes d'affaires de la période moderne et les femmes à la tête de petites entreprises au XIX^e siècle. Mais les différentes catégories présentent des différences importantes qui invitent à continuer les recherches.

Fondatrices et co-fondatrices différaient des successeurs et héritières, et elles différaient même entre elles sur plusieurs points : leur appartenance sociale, leur éducation, leur expérience antérieure, leur statut marital et surtout leur secteur d'activité. Leur carrière reflétait de très longues continuités dans les activités commerciales des femmes, mais aussi les transformations économiques et l'évolution de la position sociale des femmes. Au XIX^e siècle et au début du XX^e, les co-fondatrices faisaient presque toujours partie d'une équipe conjugale, mais contrairement aux successeurs qui étaient invisibles du vivant de leur mari, ces femmes avaient une position officielle au sein de la firme.

I. FONDATRICES

A. Motivations

Les raisons pour lesquelles les femmes créaient une entreprise variaient autant que leur expérience. Certaines furent forcées de subvenir aux besoins de leur famille; d'autres cherchaient à échapper à la pauvreté et à acquérir une indépendance respectable sans être obligées de se marier. Finalement, certaines eurent une idée qu'elles pensaient pouvoir commercialiser avec profit.

1. *Entrepreneurs par nécessité et recherche de l'indépendance*

Beaucoup de fondatrices ne se marièrent jamais ou se marièrent tard. Comme Helena Rubinstein, en règle générale les femmes célibataires ne voulaient pas sacrifier leur indépendance et dépendre matériellement d'un mari. Dans certains cas, elles ne pensaient pas qu'elles pourraient se marier. Fanny Farmer, célèbre pour son livre de cuisine, et la fabricante de jouets allemande Margaret Steiff étaient toutes deux infirmes par exemple. Fanny Merrit Farmer (1857-1915) fut frappée d'une paralysie des jambes à l'âge de seize ans, et cherchait un moyen d'être indépendante quand elle alla travailler à la Boston Cooking School, qu'elle finit par diriger. Elle arriva à la conclusion que les femmes avaient besoin d'un livre de cuisine qui expliquait clairement techniques et procédures, et dont les listes d'ingrédients étaient mesurées avec précision, utilisant des mesures standards (pas de pincée de ceci et poignée de cela), de sorte que les résultats seraient toujours les mêmes. Son livre de cuisine avançait aussi des principes diététiques basés sur la science de l'époque. Little et Brown, auxquels elle proposa son ouvrage, étaient si sceptiques qu'ils n'acceptèrent de le publier qu'à compte d'auteur. L'ouvrage, publié pour la première fois en 1916 (et constamment réédité depuis) rencontra un succès immédiat.

Margaret Steiff (1847-1909) souffrit de la poliomyélite pendant sa petite enfance. En grandissant, elle était bien déterminée à ne pas être traitée en invalide ni à dépendre matériellement des autres et elle se mit à son compte initialement dans ce but. Elle insista pour aller à l'école, fit un apprentissage de couturière et géra une boutique de mode avec ses sœurs, qu'elle continua après le mariage de ces dernières. Un cousin propriétaire d'une fabrique de feutre lui demanda de développer une gamme de produits en feutres, ce qu'elle fit. Cette petite mais profitable entreprise devint un fabriquant majeur de jouets (qui existe encore) par accident. En 1879, Steiff fabriqua des éléphants en feutre comme cadeaux de Noël pour ses neveux et nièces, et décida d'ajouter le jouet à son catalogue. Ce fut un succès immédiat. Elle élargit alors sa gamme d'animaux de feutre et en 1893 s'inscrivit comme fabricante de jouets au registre des entreprises.

Au tournant du siècle, nièces et neveux se joignirent à l'entreprise qui put alors croître et chercher des débouchés à l'étranger. En 1902, Steiff ajouta un ours à son catalogue, juste à temps pour tirer avantage de l'engouement aux États-Unis pour un nouveau jouet, l'ours en peluche (Teddy Bear). Le sien gagna une médaille d'or à la foire internationale de Saint-Louis de 1904. À sa mort, la firme était une société à responsabilité limitée dirigée par ses neveux et employant quelque 400 personnes.

D'autres créèrent une entreprise parce qu'elles avaient besoin d'une source de revenus compatible avec leurs responsabilités familiales. Elles pouvaient être des veuves avec de jeunes enfants, comme Sarah Hale et Charlotte Erasmi, ou bien être mariées à des hommes dont l'entreprise avait été éliminée par le progrès technique (Pauline Zimmerli-Bäurlin) ou n'était pas un bon gagne-pain (Lydia Pinckham).

Laissée veuve avec cinq enfants et peu de biens, Sarah Hale (1788-1879) ouvrit d'abord une boutique de modiste, puis publia le *Ladies' Magazine*, dans les deux cas avec des fonds fournis par son beau-frère. Le *Ladies' Magazine* avançait constamment l'idée qu'être femme était une sorte de vocation mystique et une source de supériorité morale. Son produit était à la fois un message (vraie fémininité) et un médium (le magazine). Celui-ci était si populaire qu'un concurrent, Louis A. Godey le racheta en 1837, et engagea Sarah comme rédactrice de *Godey's Ladies' Magazine*, où elle resta jusqu'en 1877. Godey était un commercialisateur, qui cherchait à augmenter le plus possible la circulation et sentit que les hauteurs de vue de Sarah étaient un produit dont l'heure était venue.

Charlotte Erasmi (1827-1893), de Lübeck, se retrouva veuve avec six enfants en 1866. Elle ouvrit une boutique où elle vendait divers types d'aliments en conserve : fruits et légumes locaux qu'elle mettait en boîte utilisant un procédé récemment introduit de France et d'Angleterre ; des rillettes de viande et de poisson, des sirops de fruits, et l'extrait de viande de Liebig. À l'époque, les conserves étaient des nouveautés coûteuses. Elle s'adressait donc à une clientèle huppée – mais obtenait aussi des contrats pour approvisionner les navires. Pendant la morte-saison de la confection des conserves, elle fabriquait, en association avec un autre fabricant de conserves, Carstens, de la pâte d'amande – autre nouveauté qui allait rapidement devenir une spécialité de Lübeck. L'affaire se développa progressivement. En 1870, elle était inscrite au registre comme propriétaire d'une conserverie. Elle fit entrer ses fils dans l'entreprise au fur et à mesure qu'ils atteignaient l'âge adulte, commença à exporter et participa même à la foire universelle de Melbourne en 1880. En 1874, elle devint fournisseur de l'empereur Guillaume I^{er}. Elle attira l'attention de magazines de langue

anglaise, y compris le magazine américain *Demorest's Monthly Magazine*, qui lui consacra un court article en 1879. Son fils Johannes Paul créa une firme en son nom (Paul Erasmi et co) en 1886. Il est difficile de dire si c'était une nouvelle entreprise ou la continuation de celle de sa mère. Erasmi et Carstens fabriquent encore de la pâte d'amande de Lübeck, et Paul Erasmi et co fusionna plus tard avec d'autres entreprises.

Certaines femmes durent subvenir aux besoins de leur famille parce que leur mari n'était pas capable de le faire. La Suisse Pauline Zimmerli-Bäurlin (1829-1914) enseignait dans une école professionnelle quand l'entreprise de son mari dut fermer ses portes en 1871, victime de l'évolution de la technologie. Zimmerli-Bäurlin se mit à fabriquer de la bonneterie haut de gamme pour hommes, et rapidement, des sous-vêtements, en utilisant des machines à tricoter à la pointe de la technologie importées des États-Unis. Avant longtemps, elle fit entrer ses fils dans l'entreprise, vendant ses produits par l'intermédiaire de grands magasins, puis les exportant à partir de 1878. L'entreprise existe encore elle aussi.

Lydia Estes (1819-1883) avait reçu une bonne éducation. Elle était quaker et abolitionniste, et épousa un autre réformateur, Isaac Pinkham, en 1843. Toutes les entreprises de Pinkham échouèrent, la dernière pendant la Dépression de 1873, échec dont il ne se remit jamais. Comme les femmes de son époque, Lydia Pinkham concoctait ses propres remèdes dans sa cuisine, s'appuyant beaucoup sur *John King's American Dispensatory*, qui énumérait les vertus médicinales des plantes et herbes, et elle expérimenta une recette pour les « faiblesses féminines ». Comme elle était connue pour ses remèdes dans le voisinage, elle décida d'essayer de vendre cette dernière pour maintenir sa famille à flot. Elle prit un brevet pour sa formule en 1876 et fonda la Lydia Pinkham Medicine Company. Les affaires démarrèrent lentement, jusqu'à ce que son fils William dépense la totalité de leur budget publicitaire (60 \$) pour acheter une page entière du *Boston Herald*. En 1879, son autre fils Dan décida de mettre le portrait de sa mère sur la bouteille. Pinkham s'avéra être particulièrement douée pour les relations publiques. Elle encourageait ses clientes à lui écrire à propos de leurs problèmes et répondait promptement. Elle croyait que les femmes détenaient les clés de leur santé : exercice modéré, régime alimentaire bien équilibré, bonne hygiène, vêtements pas trop serrés et une dose de sa formule quand nécessaire. Ses conseils correspondaient parfaitement aux idées des réformateurs en santé de la période, qui affirmaient que par nature les femmes ne sont ni faibles ni malades. Elle recevait tant de lettres qu'elle dut mettre sur pied un département pour y répondre. Ses deux fils moururent en 1881, et Pinkham ne se remit jamais de leur disparition. Elle souffrit d'un AVC en 1882 et mourut trois ans plus tard. Les revenus bruts de la compagnie s'élevaient alors à \$300 000 par an.

L'entrepreneuriat offrait à toutes ces femmes qui cherchaient à être indépendantes, ou qui simplement avaient besoin d'un revenu, une mesure d'autonomie et un niveau de revenus hors d'atteinte des femmes salariées, et elles réussirent à faire de leur entreprise une firme importante.

2. *Entrepreneurs par opportunité : femmes d'affaires par accident*

Le besoin ou la recherche de l'indépendance amenèrent certaines femmes à se lancer dans les affaires. D'autres le firent par frustration, leur incapacité à trouver sur le marché ce dont elles avaient besoin les poussant à développer un nouveau produit qui trouva rapidement un marché parce qu'elles n'étaient pas les seules à avoir souhaité qu'il existe. Ni Melitta Bentz (1873-1950), ni Käthe Kruse (1883-1968), ni Marion Donovan (1917-1998) n'avaient eu l'intention de se lancer dans les affaires, mais quand elles trouvèrent une solution à leur problème, elles furent suffisamment astucieuses pour se rendre compte qu'elles pouvaient la commercialiser.

Melitta Bentz était fatiguée du café trop infusé, amer et plein de marc que produisaient la plupart des cafetières existantes. Elle bricola dans sa cuisine jusqu'à ce que lui vienne l'idée de doubler d'une feuille de buvard prise dans les affaires d'école de son fils une tasse en métal qu'elle avait perforée avec un clou. Cela fait d'elle l'inventeuse de la cafetière-filtre. Le résultat était tellement bon qu'elle se mit à vendre son invention sur des foires commerciales ; elle la breveta en 1908 et créa une véritable entreprise pour la fabriquer. Un ferblantier confectionnait les tasses, et son mari, puis ses fils, vendaient l'article. En 1930, le porte-filtre assumait sa forme familière en cône. Elle transféra la majorité de ses actions dans Bentz & Sohn à son fils en 1931.

Käthe Kruse confectionna une poupée pour sa petite fille en 1905 parce qu'elle ne trouvait rien de satisfaisant en magasin. En 1910, elle présenta ses poupées dans une exposition de jouets faits maison organisée par un grand magasin de Berlin. Les poupées ressemblaient à de vrais enfants ; les adultes tombèrent sous le charme et deux Américains lui passèrent des commandes. Elle essaya de faire fabriquer les poupées sous licence mais, n'étant pas satisfaite de la qualité, elle ouvrit sa propre usine. En 1925, elle gagna un procès en violation de copyright contre un manufacturier qui fabriquait en série des imitations de ses poupées. Après la guerre, l'usine fut expropriée par le régime communiste et elle se réinstalla en Bavière, produisant d'abord de petites poupées bon marché appropriées pour une clientèle d'après-guerre appauvrie. Ses deux fils et sa fille prirent la relève quand elle prit sa retraite, mais comme aucun des petits enfants ne voulaient continuer l'affaire, la compagnie fut vendue à un couple de jeunes fabricants indépendants.

Le problème de Marion Donovan était un bébé qui était toujours mouillé. Elle décida qu'on devait pouvoir faire mieux que les culottes en caoutchouc qui causaient des rougeurs aux fesses et décida de trouver une alternative. Le résultat fut le «boater», un porte-couche fait de nylon à parachute et fermé par des pressions. Elle obtint quatre brevets pour son invention en 1946. Mais aucune compagnie ne voulait les produire parce que, disaient-elles, les femmes n'avaient jamais montré d'intérêt pour un tel article. Donovan, par conséquent, les fabriqua et les commercialisa elle-même, et les mères se précipitèrent pour les acheter dès qu'ils apparurent sur les rayons. Elle vendit ses brevets et sa compagnie Donovan Enterprise en 1951 pour un million de dollars, continua à inventer des objets qui pouvaient faciliter la vie des femmes, et déposa des demandes pour plus de vingt brevets entre 1951 et 1966. Une de ses inventions était une couche pour bébé jetable faite de cellulose – mais les fabricants de papier auxquels elle présenta l'invention n'en voyaient pas l'intérêt. En fin de compte, le premier change complet jetable inventé aux États-Unis le fut par un chimiste de chez Procter & Gamble qui n'aimait pas changer les couches en tissu de son petit-fils. Marion Donovan cessa d'inventer après la mort de son mari ; elle-même décéda quelques mois plus tard, à 81 ans.

Des produits pour adultes pouvaient aussi décoller sans qu'on s'y attende. Helena Rubinstein (1870-1965) lança une gamme de produits de soins pour la peau et ouvrit des salons de beauté après que les femmes de la région agricole d'Australie où elle avait émigré en 1888 lui demandèrent de partager avec elle sa crème, qui rendait la peau si douce. Sa mère en avait mis douze pots dans ses bagages. Quand les colis que sa mère lui envoyait ne purent plus satisfaire à la demande, elle se procura la recette et se mit à la confectionner elle-même, et à placer dans les journaux des publicités qui incluaient un bon de commande. L'affaire fit ensuite boule de neige.

3. *Entrepreneurs par opportunité : anticiper la demande*

Dans certains cas, le marché rattrapa un nouveau produit sans que l'on s'y attende. Dans la plupart des cas toutefois, les fondateurs d'une entreprise à succès identifièrent un besoin basé sur leur observation du marché et s'ingénierent à le satisfaire. Ellen Curtis, Aenne Burda, Lane Bryant et Ida Rosenthal créèrent toutes quelque chose que certaines de leurs clientes voulaient.

À une époque à laquelle les femmes confectionnaient encore leurs vêtements, Ellen Curtis et Aenne Burda les aidèrent à le faire. Ellen Curtis (1824-1898), fille d'un chapelier de Saratoga, était une modiste prospère à New York quand elle épousa le marchand de nouveautés William Demorest. À cette époque, les femmes qui voulaient faire un vêtement généralement en défaisaient un vieux

pour servir de patron. Quand Curtis vit sa bonne utiliser une forme en papier pour tailler ses robes, l'idée lui vint d'un patron en papier de soie plié dans une enveloppe illustrée par un dessin de mode. Les Demorest commencèrent à le vendre en 1858. Le couple pensa immédiatement qu'ils pourraient avoir un plus grand marché s'ils vendaient des patrons pour des modèles chics inspirés de la France et qui seraient changés chaque saison. William rebaptisa sa femme Mme Demoret (après tout, la mode était française!) et en 1860 le couple lança la publication d'un magazine de patrons, *Madame Demoret's Mirror of Fashion*, qui incluait un patron gratuit. En 1865, les Demorest distribuaient leur marchandise par le biais de 200 agents (ils engageaient en priorité des célibataires ou des veuves) ainsi que par correspondance. En plus des patrons, les Demorest développèrent et brevetèrent toutes sortes de gadgets et accessoires pour les couturières. Mais ils négligèrent de breveter le système des patrons de papier de soie – c'est Ebenezer Butterick qui le fit.

Anne Burda (Anna Magdalena Lemminger, 1909-2005) fit aussi fortune en vendant des patrons de vêtement, cette fois dans l'Allemagne de l'après-guerre. Elle réussit si bien qu'on la considère comme l'une des artisanes du « miracle économique allemand ». Elle pouvait s'appuyer sur son ex-mari, l'éditeur Franz Burda, mais aussi tirer parti du savoir-faire commercial et administratif qu'elle avait acquis avant son mariage en travaillant pour une compagnie d'électricité. Anne Burda voulait mettre la mode à la portée des femmes ordinaires. Elle lança un magazine de mode et à partir de 1952, inclut des feuilles pour divers patrons de vêtements commodes mais chics. Ceci permettait aux femmes d'être à la mode pour simplement le prix du tissu et des fournitures. Le magazine et ses patrons satisfaisaient un véritable besoin dans l'Allemagne dévastée de l'après-guerre et furent un succès immédiat. Burda Moden devint alors une entreprise typique recherchant la croissance et la maximisation des profits. Anne, très vite, publia des numéros spéciaux (articles pour bébés et enfants, poupées, costumes et patrons de tricot), ainsi que des patrons séparés. En 1987, le magazine fut le premier en Occident à être publié en russe en URSS. En 1993, elle vendit Burda Moden à son fils Hubert, qui avait pris la succession de son père au décès de celui-ci en 1987, pour 173 millions de marks.

Lena Himmelstein et Ida Rosenthal développèrent de nouveaux produits parce qu'elles avaient de bonnes raisons de croire qu'il existait un marché que d'autres détaillants ignoraient. Himmelstein (Lena Bryant, 1879-1951) ouvrit une boutique de couturière quand elle se retrouva veuve avec un enfant après seize mois de mariage. Elle se rendit rapidement compte que personne ne confectionnait de vêtements appropriés et élégants pour les femmes enceintes et conçut une robe « empire » pour elles. Les journaux refusèrent d'en faire la publicité (les grossesses n'étaient pas une chose que l'on mentionnait dans la

bonne société). Seul le *New York Herald* accepta de la faire, avec hésitation. Entre-temps, Lena s'était remariée et son mari prit en main le côté financier de l'entreprise et produisit un catalogue de vêtements de maternité. Ensuite, elle tourna son attention vers un autre groupe de femmes négligées par l'industrie du vêtement, les grandes tailles, et ces vêtements réalisèrent rapidement de meilleurs chiffres de vente que la collection maternité.

Dans les années 1920, Ida Rosenthal et son associée Enid Bisset tenaient une boutique de robes à la mode à New York, et elles s'irritaient de voir les femmes aplatir leur poitrine pour porter les robes à la garçonne de l'époque. Elles incorporèrent dans leurs robes des soutiens-gorge qui respectaient la morphologie des femmes. Cela fut un tel succès qu'avant peu elles vendaient les soutiens-gorge séparément, puis elles cessèrent de vendre des robes pour se spécialiser dans les sous-vêtements. Bisset, Ida Rosenthal et son mari William fondèrent Maidenform en 1922. William eut l'idée de mettre au point un système de notation standardisée pour les bonnets – anticipant les tailles A, B, C, et D, ainsi que des soutiens-gorge de maternité et d'allaitement. William présida la compagnie jusqu'à sa mort en 1958 ; Ida, puis leur fille Beatrice Coleman Rosenthal, lui succédèrent.

4. Entrepreneur par opportunité : commercialiser la féminité

L'industrie des cosmétiques fournit des occasions peu courantes aux femmes qui se trouvèrent au bon endroit au bon moment. Plusieurs grands noms de cette industrie furent fondés par des femmes à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle, comme Elizabeth Arden, Helena Rubinstein et Estée Lauder ; d'autres eurent tout autant de succès leur vie durant, comme Martha Mathilda Harper, Annie Turnbo Malone et Madame C.J. Walker. Toutes ces femmes démarrèrent de la même manière, préparant leurs propres produits et expérimentant diverses formules, puis concevant ce qui était pour l'époque des manières innovantes de mise en vente. Elles vendaient aussi plus que des pots et flacons de produits. Elles vendaient aussi de l'espoir – d'une plus belle peau, d'une apparence plus jeune, de la beauté même – et la possibilité de se faire dorloter dans un salon de beauté de grande classe. Malone et Walker vendirent aussi la possibilité d'améliorer son apparence et l'espoir d'être mieux respectée par la société contemporaine. Ces femmes mirent aussi au point de nouvelles techniques de vente : vente au porte-à-porte, organisation pyramidale (les vendeuses vendaient directement des produits, mais recrutaient aussi d'autres vendeuse qui travaillaient sous elles), des « systèmes », c'est-à-dire des lignes de produits intégrées, et des franchises ; elles s'appuyaient aussi sur des réseaux non commerciaux pour faire connaître leurs produits, comme les clubs féminins ou les Églises.

Certaines donnaient aussi à d'autres femmes la possibilité de devenir économiquement indépendantes.

Martha Mathilda Harper (1857-1950) était la fille d'un fermier pauvre de l'Ontario qui avait été placée comme servante à l'âge de sept ans. À douze ans, elle travaillait pour un médecin qui lui donna des conseils pour prendre soin de ses très longs cheveux ainsi qu'une recette de tonique capillaire. En 1882, elle alla vivre à Rochester où elle travailla d'abord comme gouvernante. Mais en plus, elle préparait de la lotion capillaire le soir et la vendait aux salons de coiffure locaux. Une fois qu'elle eut économisé assez d'argent, elle ouvrit son propre salon dans l'un des plus beaux quartiers de la ville, et comme ses produits et services avaient de plus en plus de succès, elle créa un système de franchise pour étendre ses opérations (la plupart des auteurs l'identifient comme la première franchise aux États-Unis). Elle vendait sa méthode de soins pour cheveux et ses produits à d'autres femmes, de préférence d'anciennes domestiques qui voulaient ouvrir leur propre salon. À la veille de la Première Guerre mondiale, il y avait 144 salons Harper au Canada, aux États-Unis, en Grande-Bretagne, France, Italie et Allemagne, mais elle n'ouvrit pas d'usine pour préparer ses produits avant 1921. Elle se maria tard, à un homme plus jeune qui l'aïda dans l'entreprise mais qui la vendit six ans après sa mort.

Florence Nightingale Graham (1878-1966) était une autre fille de fermier canadien pauvre. Orpheline jeune, elle sauta d'un emploi à l'autre avant de rejoindre à New York un frère qui travaillait dans un salon de beauté, où il administrait des soins du visage. Elle se joignit à une autre femme pour ouvrir un salon où elle vendait ses propres produits. Son associée se sépara d'elle peu après. Graham rouvrit le salon avec de l'argent emprunté à son frère et prit le nom commercial d'Elizabeth Arden. Elle visait une clientèle de bourgeoises cherchant à retrouver la fraîcheur de leur jeunesse, et elle engagea un chimiste pour découvrir de nouveaux produits pour la peau plus efficaces, qu'elle vendit rapidement dans les grands magasins huppés autant que dans sa chaîne de salons.

La plus tardive Estée Lauder (1906-2004) s'était familiarisée avec les produits pour la peau grâce à un oncle dermatologue qui était venu vivre dans sa famille en immigrant aux États-Unis. Avant longtemps, Estée préparait ses propres produits qu'elle vendait à ses amies d'école. Elle reprit cette activité après la naissance de son fils en 1932, vendant ses produits dans les salons de beauté locaux et offrant échantillons et applications gratuits aux clientes potentielles qui venaient se faire coiffer. En 1946, elle réussit à convaincre les très sceptiques directeurs de Saks Fifth Avenue de la laisser essayer de vendre ses produits dans leur magasin. L'expérience fut un succès et cette année-là, elle et son mari fondèrent la Estée Lauder Company, qui vendait dans tous les meilleurs grands

magasins avant la fin de la décennie. En 1960, elle pénétra le marché européen, là encore vendant dans les grands magasins de luxe.

Anna Minerva Turnbo Malone (1869-1957) et Sarah Breedlove Walker (Madame C.J. Walker, 1867-1919) furent des pionnières de l'industrie des cosmétiques pour femmes de couleur, et elles sont reconnues pour avoir été les premières millionnaires afro-américaines. La seconde est beaucoup plus connue que la première, malgré des carrières qui se ressemblent. Toutes deux étaient nées filles d'anciennes esclaves, la première dans l'Illinois et la seconde en Louisiane ; toutes deux avaient perdu leurs parents jeunes et avaient été élevées par une sœur aînée. Malone fréquenta l'école secondaire où elle étudia la chimie. Walker se maria à quatorze ans pour échapper à un foyer où elle était maltraitée, et devint veuve six ans plus tard quand son mari fut assassiné. Elle alla alors s'installer à Saint-Louis où elle travailla comme blanchisseuse. Le stress lui fit perdre ses cheveux, et c'est comme cela qu'elle rencontra Malone.

À la fin du XIX^e siècle, les cheveux naturels rappelaient l'esclavage aux femmes noires, et elles associaient les cheveux lisses au progrès et à la possibilité d'égalité. Malone mit au point un produit de lissage qui abîmait moins les cheveux que ceux existant sur le marché, et elle créa rapidement une ligne complète de produits capillaires, dont le Wonderful Hair Grower. Étant noire, elle était exclue des circuits normaux de distribution et vendait donc ses produits au porte-à-porte. Elle ouvrit un point de vente à Saint-Louis pendant l'Exposition universelle de 1904, ce qui lui permit de donner une visibilité à ses produits. Elle recrutait d'autres femmes noires pour vendre au porte-à-porte ou aux fidèles des Églises noires, aux clubs de femmes et dans les centres communautaires. En 1914, quand elle épousa l'instituteur Aaron Malone, qui devint son manager, elle était millionnaire. En 1918, elle ouvrit Poro College (du nom de sa marque), dans lequel les femmes noires suivaient des cours de cosmétologie, de soins des cheveux, mais aussi de maintien, de diction et d'étiquette. Son but était d'offrir à ces femmes une chance de devenir économiquement indépendantes, et elle croyait que les apparences étaient très importantes pour l'estime de soi et le succès. En 1925, il y avait des franchises Poro en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique et aux Philippines. Malheureusement, son mariage se désagrégea à ce moment-là ; son mari demanda le divorce – et la moitié de l'entreprise. Après avoir réglé cette situation, elle alla s'installer à Chicago mais souffrit beaucoup du krach de 1929. À cette époque, elle s'intéressait davantage à ses nombreuses activités philanthropiques qu'à sa compagnie, qu'elle laissait entre les mains de directeurs qui n'étaient pas toujours compétents ou honnêtes, et qui par conséquent déclinait. À son décès, Malone ne valait plus qu'une fraction de sa valeur passée.

Sarah Breedlove devint une représentante Malone après avoir utilisé les produits de cette dernière et rapidement, elle expérimenta d'autres formules. Elle déménagea à Denver en 1905 et continua à y vendre des produits Malone tout en développant sa propre gamme, avant d'ouvrir un salon de beauté. Elle épousa alors Charles J. Walker, un journaliste qui organisa sa campagne de publicité et l'aïda à mettre sur pied un service de vente par correspondance. À ce stade, elle avait mis au point un « système » qui combinait shampoing, lotions favorisant la pousse des cheveux, et l'usage de peignes en fer chauffés pour défriser les cheveux, et ses techniques de marketing étaient au point. En 1915, elle gagnait \$3000 par mois, à une époque où une Noire gagnait en moyenne entre \$8 et \$20. Comme Malone, elle était déterminée à aider les femmes noires à s'aider elles-mêmes en les engageant comme représentantes bien payées. C'était aussi une philanthrope qui venait en aide aux établissements d'enseignement, faisait campagne pour une loi fédérale contre le lynchage et était membre active du NAACP (une association de défense des droits civiques). Peu avant la guerre, elle se fit construire un manoir à Irvington sur l'Hudson, au voisinage des Astor et des Vanderbilt. Elle était arrivée.

B. Hors des sentiers battus

Les créatrices ne se trouvent pas uniquement dans les secteurs féminisés. Un petit nombre d'Américaines ont travaillé dans des secteurs généralement codés masculins, comme le montrent les trois exemples très différents qui suivent. Myra (Colby) Bradwell (1831-1894) était la rédactrice et directrice commerciale du *Chicago Legal News*, qu'elle avait fondé en 1868 et dont elle rendit la lecture incontournable pour tous les hommes de loi de l'État – un groupe auquel, ironiquement, on ne lui permit pas de se joindre pendant encore vingt ans. Elle était l'épouse de l'avocat James Bradwell et avait fait son apprentissage juridique dans son cabinet (à cette époque on faisait son droit par apprentissage et non dans une faculté de droit). Elle réussit l'examen du barreau de l'Illinois en 1869, mais la Cour suprême de l'État lui refusa une licence d'exercice du fait de son sexe. Bradwell fit appel auprès de la Cour suprême des États-Unis qui débouta sa demande par sept voix contre une, selon l'argument que la pratique du droit était incompatible avec la timidité féminine, et que les femmes ne devraient pas avoir de carrière indépendante de leur mari. Elle finit par obtenir sa licence – en 1890. Entre-temps, elle avait lancé la publication du *Chicago Legal News*. Grâce à l'aide de son mari, élu à la législature de l'État en 1873, elle obtint le droit de publier toutes les lois de l'État immédiatement après leur promulgation, devint l'éditeur officiel des jugements de tous les tribunaux de l'Illinois, et publiait les décisions de la Cour suprême des États-Unis ainsi que des autres tribunaux

fédéraux. Bradwell ne pouvait pas devenir « homme de loi » – au lieu de cela, elle les avait mis dans l'impossibilité de ne pas acheter sa revue.

Kate Gleason (1863-1933) fut la première femme membre de la société américaine des ingénieurs mécaniciens, et la première américaine présidente d'une banque nationale américaine. Son père était un fabricant de machines-outils de Rochester, et elle aimait fréquenter les ateliers. Quand son demi-frère mourut, Kate, qui avait quatorze ans, décida de le remplacer comme assistante de son père. Elle alla ensuite étudier le génie mécanique à Cornell, mais dut revenir parce que son père n'était pas un bon manager et que l'entreprise périssait. Elle le convainquit de concentrer ses efforts sur la construction de son invention la plus prometteuse, une machine à tailler des engrenages coniques qu'elle l'avait aidé à mettre au point. En 1893, elle s'embarqua pour l'Europe pour trouver de nouveaux marchés et en 1900 représenta la compagnie à l'Exposition universelle de Paris. Après avoir obtenu son diplôme, ses désaccords avec son frère l'amènèrent à quitter la compagnie. Elle fut alors nommée syndic de faillite d'une entreprise d'ingénierie (une autre première pour une femme) qu'elle redressa. Quand le directeur de la National Bank de Rochester s'enrôla dans le corps expéditionnaire américain en 1917, elle fut nommée pour le remplacer. Elle devait, entre autres, approuver les prêts hypothécaires, et elle arriva rapidement à la conclusion que les soldats démobilisés auraient besoin de maisons confortables mais peu coûteuses, et il lui vint l'idée de diminuer les coûts de construction en les fabricant avec des panneaux de béton préfabriqué, utilisant des méthodes de fabrication en série inspirées de l'industrie automobile. Les préfabriqués de béton l'enrichirent ; à sa mort, elle laissa une fortune d'un million de dollar au Rochester Institute of Technology.

Helen Schultz (1898-1974) ne devint pas riche – mais la « Reine des autobus de l'Iowa » retint l'attention du public. C'était une sténographe qui avait beaucoup voyagé et travaillé pour plusieurs compagnies de transports quand elle convainquit un ancien employeur de lui prêter de l'argent pour fonder une compagnie d'autobus interurbains dans l'Iowa en 1922, la Red Ball Transportation Company. Elle fit immédiatement face à une tempête de problèmes : des véhicules peu fiables, de mauvaises routes qui se transformaient en bourbiers après les grosses pluies, des fonctionnaires de l'État hostiles qui ne voulaient pas lui donner de permis d'exploitation d'une entreprise de transports et l'opposition de pas moins de six compagnies de chemins de fer. Elle se défendit en capitalisant sur son attrait médiatique : une jolie jeune femme qui avait du cran et qui combattait les vilains gros businessmen. C'est la presse qui la surnomma la « Reine des autobus ». La compagnie ne fut jamais vraiment profitable et elle dut la vendre pendant la dépression en 1930. Helen Schultz, à présent mariée, et son époux ouvrirent alors une station-service.

À première vue, ces femmes sortirent de leur sphère pour se faire une place dans celle des hommes. Néanmoins, elles construisirent toutes leur entreprise sur une somme d'expériences antérieures qui leur avaient donné les moyens de réussir dans leur nouveau projet. Gleason en particulier est intéressante parce que chacune de ses activités successives lui servit de marchepied pour la suivante.

C. Obstacles

Les créatrices d'entreprises rencontrèrent leur part de problèmes. Elles s'adressaient principalement à une clientèle féminine, et leurs produits – et même leur personne – pouvaient ne pas être pris au sérieux par les hommes d'affaires. Les maisons d'édition ne pensaient pas que les femmes achèteraient des livres de cuisine « scientifiques » ; les fabricants ne pensaient pas que les mères voulaient des porte-couches imperméables ou des couches jetables. Les journaux ne voulaient pas faire de publicité pour des vêtements de maternité. L'agence d'évaluation des risques de crédit R.G. Dun pouvait attribuer leur réussite aux hommes de leur entourage. Ses rapports affirmaient qu'Ellen Curtis ne jouait aucun rôle dans la direction de Demorest. Un article de 1935 du magazine *Fortune* sur les entrepreneuses déclarait qu'Elizabeth Arden n'était pas un autre Henry Ford en puissance. L'article faisait la distinction entre les entreprises « vitales » dirigées par des hommes, et celles dirigées par des femmes qui se contentaient « d'exploiter la féminité » ; « le succès des femmes dans l'exploitation de la féminité ne prouve rien », ajoutait-il, « sauf le fait que les femmes sont par nature féminines » (cité dans Peiss 1998 : 219). Les inventeuses qui réussissaient étaient encore traitées de « ménagères qui sont devenues riches par accident » dans les années 1950 et Donovan était décrite comme incapable de comprendre la technologie. Les biographies allemandes ne décrivent pas de tels cas avec autant de condescendance, mais laissent néanmoins entendre que les contemporains étaient sceptiques quant aux aptitudes des femmes aux affaires ; elles ont tendance à attribuer leur succès aux hommes qui les entourent.

Les femmes pouvaient aussi être victimes de prédateurs – quoiqu'il soit difficile de juger si cela leur arrivait plus fréquemment qu'aux hommes. Harriet Hubbard Ayer fonda une entreprise de cosmétiques en 1886. Son bailleur de fond, James Seymour, l'accusa plus tard de mauvaise gestion et persuada sa belle-fille et la propre fille de Harriet de la faire interner dans un hôpital psychiatrique. Ils n'eurent aucun problème à convaincre un juge que le stress des affaires pouvait faire sombrer une femme dans la folie. Ayer réussit à sortir de l'hôpital mais perdit son entreprise. La chimiste Hazel Brown (1906-1998) mit au point une formule de rouge à lèvres anti-bavures qui se vendit bien, mais pas suffisamment pour continuer l'entreprise. Elle se tourna vers un agent publicitaire très connu, dont la campagne fut un succès, mais comme elle lui

avait abandonné la majorité de ses parts dans l'entreprise, il pouvait l'en évincer. Elle quitta la compagnie, dont les ventes annuelles dépassaient 10 millions de dollars à l'époque, avec \$250 000. Le monde des affaires était un coupe-gorge et le nombre de succès (masculins et) féminins ne devrait pas nous leurrer et nous amener à l'idéaliser.

Ces femmes représentent-elles des réussites? Selon les théories contemporaines de l'entreprenariat, certaines des femmes mentionnées ci-dessus ont «échoué». Leur entreprise n'est pas devenue une société, surtout une société qui existe encore (comme entreprise indépendante ou partie d'une grande corporation). Toutefois, à une époque où la majorité des entreprises n'atteignaient même pas leur cinquième anniversaire, et quand la majorité ne survivait pas à leur fondateur, toutes firent bien mieux. Leur entreprise leur rapportait plus que juste de quoi vivre. Même Helen Schultz réussit à tirer une jolie somme de sa compagnie d'autobus – bien plus qu'une sténographe n'aurait pu espérer accumuler pendant le même nombre d'années.

On a oublié Ellen et William Demorest; cependant on peut toujours acheter des patrons Butterick. Mais les Demorest et Ebenezer Butterick n'avaient pas les mêmes buts. Butterick produisait des patrons en masse qu'il vendait à des femmes cherchant à économiser en faisant leurs propres vêtements. Les Demorest visaient spécifiquement une clientèle plus huppée de femmes à l'aise qui cousaient mais se faisaient aussi faire des vêtements sur mesure par une couturière. Leur marché se dissipa avant celui de Butterick – mais aussi longtemps qu'il a existé, ils furent prospères. Et qui aurait pu deviner, dans les années 1870 et 1880, que cinquante ans plus tard, les vêtements très simples et faciles à faire seraient à la mode et non les fabrications compliquées d'après la guerre de Sécession?

II. CO-FONDATRICES

Les co-fondatrices qui fondèrent et développèrent une entreprise en association avec leur mari et les couples qui eurent le plus de succès furent ceux où les talents et le savoir-faire des deux époux se complétaient. Certaines de ces femmes évoluèrent dans un univers masculin, comme les créatrices de meubles Aino Marsio Aalto (1894-1949) et Florence Bassett Knoll (1917-2019). La Finlandaise Marsio était une diplômée d'architecture de trente ans quand elle entra dans le cabinet d'architecture d'Alvar Aalto. Elle prit d'abord la responsabilité de la planification et des services comptables. Il construisait des maisons et elle s'occupait de l'architecture intérieure et de la conception du mobilier, et faisait en particulier un grand usage du bois courbé à la vapeur. Aalto ajoutait toujours le nom de sa femme au sien sur leurs projets communs, ce qui irritait les architectes finlandais. L'américaine Florence Knoll étudia l'architecture et le design dans les meilleures

écoles (et rencontra même les Aalto) avant d'entrer dans la fabrique de meubles de Hans Knoll en tant que secrétaire en 1943. Ils se marièrent trois ans plus tard. Les talents de conceptrice de Florence combinés à ceux d'affaires et de marketing de Hans firent rapidement de l'entreprise l'une des principales firmes de design mobilier de l'après-guerre. Ils furent surtout connus pour leur mobilier de bureau modulaire aux lignes épurées et leurs bureaux ouverts. Hans se tua dans un accident de voiture en 1955, et Florence continua sans lui ; elle se retira de la présidence en 1960, et de la direction de la conception en 1966.

Olive Ann Beech (1903-1993) épousa aussi son patron. Fille d'un entrepreneur en bâtiment, elle grandit dans un milieu d'affaires, fit des études de secrétariat et travailla comme responsable administrative et comme comptable avant d'être engagée par Walter Beech, ancien aviateur militaire de la Première Guerre mondiale et ingénieur, qui lançait une compagnie de fabrication d'avions commerciaux. Il devait déménager à New York quand sa compagnie fusionna avec une autre, et il épousa celle qui était à présent son indispensable assistante. Olive resta secrétaire-trésorière et son mari directeur, mais elle insista pour qu'on lui paie un véritable salaire. Walter était un ingénieur inventif et Olive une commerciale astucieuse, qui eut l'idée de faire traverser le pays à deux aviatrices dans l'un de leurs nouveaux modèles pour faire de la publicité. En 1940, alors que Beech Aircraft se reconvertissait dans la production pour l'effort de guerre, Walter contracta une encéphalite dont il faillit mourir et dont il ne se remit jamais complètement. Il mourut d'une crise cardiaque en 1950. Olive devint présidente du conseil d'administration et directrice générale, géra la participation à l'effort de guerre et la reconversion dans l'aviation civile après la guerre, et finalement collabora avec la NASA à l'aube de l'exploration de l'espace. Elle prit sa retraite en 1982.

Il y eut aussi des co-fondatrices en Allemagne ; par exemple Martha Opitz (1892-?) qui ouvrit un magasin de meubles et un atelier de tapisserie à Bielefeld en 1919 avec son mari Hans Kaufeld. Après 1925, ils se consacrèrent exclusivement à la fabrication de meubles capitonnés haut de gamme et acquirent une usine en 1931. Hans fut tué dans un bombardement en 1944 et Martha continua l'entreprise avec leur fille Dorothea, et après le mariage de cette dernière en 1958, avec le jeune couple. Martha prit sa retraite en 1960 ; la compagnie avait alors 130 employés et continua de croître, mais fut vendue hors de la famille en 1986.

Être co-fondatrice d'une entreprise pouvait conduire à l'activisme en faveur des femmes d'affaires. Yvonne Bergeot (1892-1990), bourgeoise bien éduquée, fut engagée comme secrétaire par Edmond Foinant et Maurice Savarin quand ils ouvrirent un atelier d'usinage à Paris en 1913. Quand les deux hommes furent mobilisés en 1914, ils lui en laissèrent la direction. Ils furent démobilisés pour

cause de blessures en 1917, et fondèrent une société à trois incluant Bergeot. En 1922, elle épousa Foinant, qui mourut en 1928. Ils n'avaient pas d'enfant et elle hérita de ses intérêts dans l'entreprise, restant à sa tête jusque 1972. Les discriminations affectant les femmes en général, et celles en affaires en particulier, l'irritaient, et elle devint une féministe et suffragette active, collectionnant les « premières », comme celle d'être élue première femme vice-présidente de la Fédération française des industries métallurgiques en 1930, ou première femme élue à la Chambre de commerce de Paris en 1945. Ceci l'amena à fonder l'association des femmes chefs d'entreprise en 1945, puis une organisation européenne similaire en 1950, et mondiale en 1956.

III. CONCLUSION

Les sources et les exemples de ce chapitre sont américains et allemands. Peut-on généraliser ces situations à l'ensemble des économies industrielles du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle à partir de cette base restreinte? Les similitudes sont frappantes – et en particulier, entre ces femmes d'affaires et celles que nous avons rencontrées aux chapitres 8 et 9; la principale différence est que leurs entreprises grossirent – quelquefois au-delà de leurs rêves les plus fous. La plupart opéraient dans des secteurs féminisés, fournissant produits et services à une clientèle largement féminine, et quoique superficiellement leurs activités semblent avoir été une extension de leurs tâches domestiques, la plupart avaient bénéficié de formations et d'expériences acquises hors du foyer.

Certaines différences sont aussi frappantes quand on lit un nombre assez important de biographies. Les contextes culturels de l'Allemagne et des États-Unis n'étaient clairement pas identiques. Les fondatrices allemandes étaient le plus souvent nées dans des familles qui comptaient des personnes en affaires: parents, frères ou sœurs aînées, autres parents. Elles réussissaient généralement à transformer leur jeune entreprise en une compagnie durable qui restait entre les mains de la famille. Leur attitude envers la production reflétait une tradition artisanale: elles cherchaient à fabriquer des articles de la meilleure qualité plutôt que des objets peu coûteux pour un marché de masse. Käthe Kruse représente l'archétype de cette attitude.

Les antécédents des fondatrices nord-américaines étaient plus variés et celles-ci incluaient même des immigrantes et des personnes de couleur. Maria Mathilda Harper et Elizabeth Arden étaient toutes deux filles de pauvres fermiers de l'Ontario qui cherchèrent à améliorer leur sort dans une ville des États-Unis. Les ouvrages de Carolyn Bird et de Victoria Drachman mentionnent un grand nombre d'immigrantes juives ou filles d'immigrants juifs d'Europe centrale. «Aunt Clara» Brown, qui réussit à accumuler des capitaux pour acheter des

parts de mines dans le Colorado en faisant la cuisine ou les lessives était née esclave. Annie Turnbo Malone et Madame C.J. Walker étaient filles d'anciens esclaves. La plupart de ces femmes n'étaient pas nées dans une famille en affaires. Elles n'ont pas non plus semblé faire preuve du même souci dynastique que les Allemands ; à la mort de la fondatrice, et même avant, l'entreprise pouvait être vendue ou transformée en société publique par actions (Estée Lauder est une exception – c'est encore une société privée). Elles étaient aussi plus préoccupées par les consommateurs : elles cherchaient à savoir ce qu'ils achèteraient si on le leur offrait. C'était particulièrement le cas de l'industrie des cosmétiques, dont les produits représentaient davantage que le contenu des pots. Les fondatrices américaines étaient aussi souvent des philanthropes, des réformatrices sociales et même des féministes pratiques. Elles utilisaient leur entreprise pour aider d'autres femmes à devenir économiquement indépendantes, et leurs profits pour appuyer des causes importantes pour elles. Sur ce plan, elles n'étaient pas différentes des hommes d'affaires : les mouvements de réformes et les activités philanthropiques étaient un aspect important de la culture américaine du XIX^e siècle, et les personnes en affaires étaient au premier plan de ces activités. Autrement dit, des traditions d'affaires nationales différentes produisaient des entreprises et des chefs d'entreprises différents.

Le souci dynastique des Allemands et l'individualisme des Américains étaient peut-être ancrés dans leur histoire (une tradition artisanale vigoureuse en Allemagne, un niveau élevé d'immigration aux États-Unis) et ont peut-être été renforcés par leur droit commercial respectif. Les sociétés privées à responsabilité limitée facilitaient la transformation des entreprises individuelles en entreprises familiales, alors que les sociétés faisant appel à l'épargne publique tendaient à dissocier les fondateurs de leur compagnie. L'Allemagne fut le premier pays européen à permettre les sociétés privées à responsabilité limitée en 1892 ; mais celles-ci n'apparurent aux États-Unis qu'après la Deuxième Guerre mondiale.

CHAPITRE 12

INVESTISSEUSES ET BANQUIÈRES, DU XVII^E AU XX^E SIÈCLE

Jusqu'à la Première Guerre mondiale, une proportion importante de la population vivait de ses rentes. Les historiens ont longtemps supposé que les femmes dans cette situation cherchaient à obtenir de leurs investissements un revenu stable et prévisible et préféraient les placements garantis par le gouvernement, obligations ou rentes, aux actions. Les historiens britanniques ont récemment remis cette image en question et conclu que les investisseurs passifs, satisfaits de simplement encaisser leurs rentes, dividendes et intérêts, pouvaient tout aussi bien être des hommes que des femmes, tout comme les spéculateurs disposés à prendre des risques pour obtenir d'importantes plus-values, et que tous modifiaient leurs stratégies de placement quand de nouvelles options s'ouvraient à eux. Investir amena aussi certaines femmes à devenir banquières – et au moins une grande banque londonienne, Child, fut sous le contrôle d'une succession de femmes pendant une assez longue période. La recherche sur les activités financières des femmes hors de Grande-Bretagne est par contre beaucoup plus limitée, mais ce qui existe suggère qu'elles n'étaient pas inexistantes.

I. INVESTISSEUSES

A. Les femmes sur les marchés de capitaux émergents de la période moderne

On enseignait souvent la tenue des livres en plus de la lecture, de l'écriture et de l'arithmétique aux Anglaises de cette période. Elles avaient accès à des publications expliquant comment tenir une comptabilité, et on s'attendait à ce qu'elles tiennent des livres de comptes domestiques. Elles héritaient aussi de plus en plus des sommes d'argent, qu'elles prêtaient à intérêt aux membres de leur famille,

aux amis et aux voisins. L'univers de l'argent, de la finance et de la recherche du profit ne leur était donc pas étranger, et elles avaient les outils pour s'orienter sur les marchés financiers quand ils apparurent dans la deuxième moitié du XVII^e siècle. Les compagnies commerciales à chartes, les emprunts gouvernementaux et la création de la Banque d'Angleterre ouvrirent de nouvelles possibilités de placements au XVII^e siècle. Les investisseurs pouvaient acquérir des créances publiques, qui étaient peu risquées, qui initialement payaient des intérêts élevés, mais qui ne pouvaient pas facilement être transférées à une autre personne, ou des actions de compagnies commerciales, que l'on pouvait facilement négocier et qui payaient des dividendes quand la compagnie était profitable, mais dont la valeur fluctuait.

Les femmes n'hésitèrent pas à investir dans les compagnies commerciales ou à acquérir des obligations d'État. En 1685, 20 % des détenteurs de titres de la Compagnie des Indes Orientales et de la Compagnie royale d'Afrique étaient des femmes. Il en était de même de 20 % des actionnaires de la Banque d'Angleterre en 1720 et elles détenaient 10,8 % de son capital. En 1725, elles possédaient 14,5 % d'un capital beaucoup plus important. Les actionnaires féminines se répartissaient presque à égalité entre célibataires et veuves. Les actionnaires mariées étaient rares, puisqu'en Common Law, les biens d'une femme appartenaient à son mari.

Au printemps et au début de l'été 1720, la spéculation fit grimper la valeur des actions de la Compagnie des mers du Sud de £180 à plus de £1000 avant de retomber au niveau de l'année précédente en septembre. Cela contamina la valeur des actions d'autres compagnies, qui montèrent aussi pour retomber, quoique de manière moins spectaculaire. L'augmentation des valeurs entraîna une fièvre spéculative, les gens se bousculant pour acquérir des actions, quelquefois avec de l'argent emprunté. Quand les prix s'effondrèrent, la plupart furent ruinés.

Les investisseuses survécurent assez bien à la bulle spéculative. Elles achetaient plus souvent des actions de la Banque d'Angleterre que des compagnies commerciales à charte – mais elles n'évitaient pas non plus ces dernières, et dans l'ensemble, la plupart des femmes qui prirent part aux deux marchés firent des profits. Ce qui est intéressant c'est que, dans l'ensemble, les hommes qui spéculèrent sur les actions de la Banque d'Angleterre perdirent de l'argent, ce qui laisse penser que non seulement les femmes n'évitaient pas les risques, mais qu'en général, elles les calculaient avec plus de justesse que les hommes.

Lady Elizabeth Hasting (1682-1732) acheta et vendit des actions de la Compagnie des mers du Sud par l'intermédiaire de la banque Hoare, en grande partie sur les conseils d'une amie veuve, Jane Bonnel. Elle perdit de l'argent sur

la dernière tranche d'actions qu'elle vendit, mais elle avait fait suffisamment de profits sur ses transactions précédentes pour les compenser. Lady Hasting était une femme riche qui n'avait pas besoin des revenus de ses actions pour vivre. Philanthrope, elle avait cherché à tirer parti d'un marché vigoureux pour obtenir des fonds pour ses activités charitables. Par contre, ses investissements avant et après la bulle avaient été prudents. De leur côté, les demi-sœurs moins fortunées de lady Hasting cherchèrent à faire des profits sur les actions de la Compagnie des mers du Sud et deux d'entre elles empruntèrent de l'argent pour acheter des actions juste avant que les cours ne s'effondrent. Elles perdirent de l'argent, mais elles purent éventuellement toucher des dividendes parce qu'elles ne vendirent pas leurs actions. Les moins fortunées des sœurs, qui avaient davantage besoin d'argent, étaient plus disposées à prendre des risques pour essayer d'améliorer leur situation financière – mais elles achetèrent trop tard pour bénéficier de la bulle.

Non seulement les femmes investissaient sur les marchés financiers – et essayaient de le faire stratégiquement pour atteindre des buts spécifiques – mais elles agissaient aussi comme intermédiaires pour d'autres qui ne vivaient pas à Londres; elles étaient des sources d'informations et de conseils. Jane Bonnel (1660-1745) non seulement achetait et vendait pour son compte, mais le faisait aussi pour ses amis – et elle perdit ce qui était pour elle une somme considérable. Joanna Cock, une autre veuve, négocia un important volume d'actions de la Banque d'Angleterre; les hommes qui négociaient à ce niveau étaient identifiés comme courtiers dans les registres de la banque Hoare. Elle avait hérité un tiers du portefeuille financier de son mari et commença à acquérir des actions de la Banque d'Angleterre en 1708, ainsi que de la Compagnie des Indes. Elle touchait également une commission sur les actions qu'elle négociait. En 1720 toutefois, le registre de la banque mentionnait qu'elle était en faillite.

B. Mégères déchaînées ou « biches égarées dans la ville » ? Représentations des investisseuses

La présence de femmes parmi les spéculateurs sur les actions de la Compagnie des mers du Sud perturba profondément leurs contemporains, et les leçons qu'ils tirèrent des événements influencèrent pour longtemps leur vision des investisseuses. Pour eux, les spéculatrices étaient des femmes incontrôlables qui avaient abandonné les normes de comportement appropriées à leur sexe. Elles jouaient en bourse en quête de plaisirs illicites et quasi sexuels, ou de gains monétaires qui leur permettraient d'échapper aux restrictions financières que leur imposaient leurs maris. L'autre image qui prit forme après la bulle et qui continua à coexister avec la première était celle d'infortunées victimes de courtiers financiers prédateurs qui s'enrichissaient à leurs dépens – les « biches égarées dans la ville ». Comme on peut s'y attendre, les vraies investisseuses ne ressemblaient pas à ces

caricatures. Elles recherchaient les conseils de ceux (et celles) qu'elles jugeaient être bien informés, prenaient des décisions rationnelles en fonction du niveau de risque qu'elles étaient disposées à accepter et géraient méthodiquement elles-mêmes leurs affaires financières.

C. Les marchés financiers du XIX^e siècle

Pour empêcher une répétition de la bulle des mers du Sud, le Parlement vota la loi sur les bulles (*Bubble Act*) en 1720, qui prohibait la constitution de sociétés à capitaux publics sauf par loi du Parlement ou une charte royale. Le contrôle sur ces compagnies s'allégea au coup par coup pendant la première moitié du XIX^e siècle, et ces changements créèrent de nouvelles possibilités d'investissements. Le *Bubble Act* fut d'abord abrogé en 1825. Puis, en 1826, la loi sur les sociétés bancaires (*Banking Co-Partnership Act*) autorisa la création de banques par actions hors des limites du grand Londres, mais sans leur accorder le privilège de la responsabilité limitée. Une forte expansion du marché des actions des canaux, banques, compagnies d'assurances, mines et chemins de fer suivit et la presse financière se développa. La responsabilité limitée fut introduite en 1855, suivie par une nouvelle législation très permissive concernant les sociétés par actions en 1856. Le fait qu'un nombre non négligeable d'investisseurs étaient des femmes fut pris en compte pendant les débats entourant ces changements. Les adversaires de la libéralisation affirmaient que faciliter le transfert des actions encouragerait les femmes et d'autres personnes sans expérience à spéculer. Pour eux, les femmes étaient poussées à investir elles-mêmes par leur pauvreté et leur manque de jugement.

Les changements législatifs de la première moitié du XIX^e siècle mirent sur le marché un plus grand nombre d'actions à faibles risques. En 1800, il y avait environ une centaine de sociétés à capital public en Angleterre, mises sur pied principalement pour construire des canaux ou autres ouvrages d'infrastructure. En 1885, il y avait plus de 9000 sociétés par actions à responsabilité limitée au Royaume-Uni. Moins de 10% étaient des grandes compagnies. Dans la plupart des cas, les actions étaient détenues par un petit nombre d'individus, généralement membres de la même famille, et n'étaient pas cotées en bourse. En 1907, le *Company Act* prit ceci en compte, créant les sociétés privées à responsabilité limitée.

D. Investisseuses du XIX^e siècle

Les possibilités pour les femmes de gérer leurs biens restèrent réduites pendant la plus grande partie du XIX^e siècle. Les femmes mariées restèrent assujetties à la couverture maritale jusqu'à ce que les *Married Women's Property Acts* de 1870 et 1882 leur donnent le contrôle de leurs biens comme si elles étaient célibataires

ou veuves. Une fois ces lois en vigueur, les actionnaires féminines comptèrent dans leurs rangs un nombre non négligeable de femmes mariées. À la fin du siècle, la moitié des actionnaires femmes étaient célibataires et le reste se répartissait plus ou moins également entre femmes mariées et veuves.

Les investisseuses n'étaient pas un monolithe. Certaines avaient hérité de leurs biens, et d'autres investissaient leur propre argent. Certaines en avaient beaucoup, et d'autres étaient à la limite de la pauvreté. À côté de la majorité qui recherchait un revenu stable, on trouvait des travailleuses qui économisaient une partie de salaires durement gagnés, des investisseuses par défaut qui avaient hérité de parts dans une entreprise familiale, et des spéculatrices à la recherche de plus-values. Ces différents buts n'étaient d'ailleurs pas mutuellement exclusifs.

Investir sur les marchés financiers implique que l'on évalue les risques et les profits que l'on peut en retirer. Il est donc crucial d'avoir accès à des informations fiables et de savoir les interpréter. Les femmes n'avaient pas accès aux mêmes sources d'informations que les hommes. Elles étaient exclues des organisations, clubs et associations d'affaires et de commerce et ne pouvaient pas prendre part au gouvernement municipal, tous lieux où s'échangeaient des informations commerciales ou financières. Elles pouvaient s'appuyer sur les conseils d'hommes de loi, de banquiers ou d'agents de change, mais risquaient de voir ces conseils motivés par les idées conventionnelles concernant ce qui était approprié pour des femmes plutôt que par leurs besoins réels – et bien sûr, elles pouvaient être victimes d'escroqueries. Par contre, les informations financières étaient de plus en plus accessibles par le biais de sources de plus en plus nombreuses. Les journaux publiaient les cours de la bourse depuis le XVIII^e siècle, ainsi que des analyses et des articles sur les événements qui pouvaient avoir un impact sur l'économie. La presse financière se développa aussi vite que les marchés financiers. L'essor des chemins de fer engendra des publications consacrées exclusivement à ce secteur, donnant le cours des actions ainsi que des informations utiles comme les statistiques relatives au trafic. À partir du milieu du siècle, quand les actions des compagnies à responsabilité limitée devinrent de plus en plus nombreuses, on vit apparaître des guides des investisseurs, dont certains s'adressaient spécifiquement aux femmes qui étaient traitées comme des investisseuses autonomes et informées. Par exemple, *The Guide to the Unprotected in Every-Day Matters Relating to Property and Income* (1864), rédigé par une « fille de banquier » anonyme visait spécifiquement un lectorat féminin et fit l'objet de plusieurs éditions. La préface du *Everyone Guide to Investment Matters* de Cotton (1898) indiquait que l'ouvrage avait été conçu principalement pour les femmes, « dont la plus grande partie a été laissée dans la plus complète ignorance des plus élémentaires questions financières » (Rutterford et Maltby 2006 : 124). Au XIX^e siècle, il n'y avait aucune raison pour qu'une femme intéressée par la

finance ne puisse pas devenir une investisseuse compétente. Au début du XX^e siècle, les publications destinées aux investisseurs partaient du principe que leurs lectrices étaient aussi compétentes que leurs lecteurs, mais leur conseillaient néanmoins d'être conservatrices et d'investir prudemment, comme les membres du clergé.

Au XIX^e siècle, les femmes, comme les hommes, avaient accès à une large gamme de possibilités d'investissement. Elles pouvaient continuer à accorder de modestes prêts aux membres de leur famille, à leurs amis ou à leurs voisins pour démarrer une affaire ou quand ils avaient besoin d'argent, et elles jouaient un rôle important dans le prêt hypothécaire urbain. On croyait que les titres d'État, communément appelés « the Funds », étaient particulièrement appropriés pour les dames. Et effectivement les dames les achetaient, en nombre croissant. En 1810, un tiers des acquéreurs de ces titres étaient des femmes (pour moitié veuves et pour moitié célibataires). Leur nombre atteignit un sommet en 1840, quand presque la moitié des détenteurs de ces titres étaient des femmes, puis déclina progressivement ensuite, en partie parce que les intérêts étaient faibles et que des alternatives plus profitables étaient disponibles. La valeur moyenne du portefeuille de titres d'État des femmes se montait à juste un peu moins de £5000, ce qui rapportait un revenu de £150, équivalent au salaire annuel d'un employé de bureau (homme). Les hommes investissaient davantage dans ces titres (en termes de valeur totale) que les femmes, mais ces dernières accrurent leur présence au cours de la période. Le profil de l'investisseuse typique évoluait donc, et elle répondait aux nouvelles opportunités. Les titres d'État étaient aussi des investissements très publics. On devait les acheter à la Banque d'Angleterre ou à un agent de change, et on devait venir toucher les dividendes en personne. Les dames, par conséquent, pénétraient deux fois l'an dans les temples très masculins de la finance pour obtenir leur argent.

Les femmes préféraient généralement les emprunts d'État aux actions, mais elles n'en représentaient pas moins une présence importante sur le marché du capital d'investissement. Seulement 12 % des sociétés par actions de la première moitié du XIX^e siècle n'avaient pas d'actionnaires féminines. La proportion de femmes parmi les détenteurs d'actions tomba en dessous de 5 % pendant les trois premières décennies du siècle, pour remonter après 1830 quand de nouveaux types d'entreprises commencèrent à émettre des actions, pour atteindre 20 % au milieu du siècle. C'était peut-être le résultat d'un meilleur accès à l'information, de plus grandes opportunités pour acquérir des actions dans un éventail grandissant d'activités, et de la recherche de meilleurs rendements que ceux offerts par les emprunts d'État, qui passèrent de 5 % en 1816 à 3,1 % en 1850 et 2,5 % à la fin des années 1890. Ceux et celles qui dépendaient des revenus de leurs placements devaient rechercher activement les meilleurs rendements.

A la fin du XIX^e et au début du XX^e siècles, il était normal qu'entre 20 et 30 % des actifs sur le marché (en termes de valeur) soient entre les mains de femmes.

Les femmes ne semblent pas avoir eu de préférences concernant la taille des entreprises dans lesquelles elles investissaient, mais elles étaient plus susceptibles d'investir dans leur région (comme les hommes d'ailleurs). Par exemple, 40 % des actionnaires régionaux du chemin de fer du Lancashire and Manchester étaient des femmes entre 1826 et 1845, mais seulement 20 % des actionnaires londoniens ou des Midlands l'étaient. Les femmes qui ne se contentaient pas de placements dans des compagnies locales lisaient probablement la presse financière et les brochures promotionnelles et choisissaient ce qui leur paraissait être les meilleures options dans un éventail de possibilités. Elles étaient peut-être plus enclines à spéculer que la moyenne. Dans leur grande majorité, elles étaient veuves ou célibataires sans emploi, mais des travailleuses achetaient quelquefois des actions. En 1837, la Great Western Railway Company avait 1367 actionnaires, dont 149 étaient des femmes. Ces dernières incluaient une artiste, une grossiste en linge tout fait, deux servantes, une confiseuse, une bouchère, une tenancière de pension de famille, une marchande d'étoffes et une cordonnière.

Les femmes préféraient investir dans les banques, les canaux et les compagnies de gaz que dans les chemins de fer, les compagnies d'assurances ou de transport maritimes. Elles étaient en minorité parmi les actionnaires des banques après le vote du *Bank Act* de 1826, mais leur présence augmenta avec les années. Les actions des banques étaient très profitables parce qu'aucune ne payait moins de 5 % en dividendes et certaines payaient jusqu'à 18 % – et qu'à l'époque, un prêt hypothécaire rapportait juste 4 %.

Les femmes jouèrent un rôle dans le financement de l'infrastructure des transports. Entre 1755 et 1815, elles représentaient 18 % des investisseurs dans ce secteur et fournirent 6,5 % du capital utilisé pour construire des canaux à travers le pays et plus encore dans certaines régions. 18 % des investisseurs des West Midland Canals étaient des femmes aux XVIII^e et XIX^e siècles par exemple. Les rendements des actions des canaux étaient très bons ; ceux des actions des chemins de fer l'étaient moins. Les femmes investissaient dans ces derniers, mais dans une moindre mesure – elles représentaient entre 5 et 20 % des actionnaires des premières compagnies de chemins de fer (et un tiers des actionnaires du Liverpool et Manchester en 1846). La valeur totale de leurs actions était toujours moindre que celle des hommes ; elles ne possédaient que 16 % des actions du Liverpool and Manchester en termes de valeur par exemple. En général, les femmes étaient peu enclines à investir dans de nouveaux secteurs d'activité, et attendaient qu'avec le temps il soit plus facile d'en évaluer les risques.

On trouvait souvent des femmes dans des grappes d'actionnaires familiaux, soit parce qu'elles avaient suivi les conseils ou les instructions d'autres membres – généralement masculins – de la famille, soit parce qu'elles avaient hérité de parts dans une société privée. Dès 1720, les directeurs de la London Insurance utilisaient des actions de la compagnie pour garantir un revenu à leurs filles ou sœurs célibataires, et ceux de la Prudential Insurance de Londres faisaient encore de même à la fin du XIX^e siècle. Les compagnies non cotées en bourse tendaient à donner des parts aux femmes de la famille pour leur fournir un revenu leur vie durant, pour empêcher des actionnaires masculins de devenir majoritaires et de détourner l'entreprise à leurs fins et pour prévenir la dispersion du capital, parce que l'on croyait que les femmes ne vendraient pas leurs actions. Et comme, effectivement, elles ne vendaient pas, elles finissaient souvent par avoir beaucoup d'influence sur la direction de la firme. Par exemple, en 1914, 449 (13 %) des 3342 actions de Cooper Bros and Sons Ltd, une compagnie métallurgique de Sheffield, étaient aux mains d'épouses ou de filles Cooper, en plus de 1 200 actions (36 %) détenues conjointement par un couple Cooper (en 1947, 2650 actions étaient détenues par des femmes). Les femmes possédaient aussi une partie importante du capital de la Prudential Insurance (un quart en 1898 et 1909). En 1898, quatre veuves détenaient plus de 1000 actions, et incluait la veuve du précédent président, Lady Harben ; leur fille Mary, célibataire, possédait 7000 actions.

Il était rare que les sociétés par actions empêchassent ou limitassent l'actionariat féminin, ou leur interdisent de participer aux assemblées générales des actionnaires ou d'inspecter les livres de compte. Les actionnaires féminines faisaient même partie des personnes éligibles aux fonctions directoriales. Beaucoup de compagnies permettaient aux personnes qui n'habitaient pas dans la région – et à toutes les femmes actionnaires – de voter par procuration. On supposait que les femmes s'intéressaient à la gestion de l'entreprise mais ne souhaitaient pas se mêler à une assemblée d'hommes. Et effectivement, quoiqu'il y ait beaucoup d'indications que des femmes participaient aux assemblées générales et votaient en personne, la majorité ne le faisait pas, et ne votait même pas par procuration. Une minorité de femmes actionnaires actives coexistait avec une majorité dont l'activité s'était limitée à choisir où placer leur argent. Ceci ne veut pas dire que les femmes étaient indifférentes ou incapables d'agir. Quand les dividendes n'étaient pas distribués, elles se présentaient aux assemblées générales, demandaient des explications et proposaient des solutions. Et quand au début du XX^e siècle elles furent en nombre suffisant, elles furent capables de faire pression sur les directeurs.

E. Preneuses de risques

En général, les femmes qui vivaient de leurs revenus préféraient les placements qui produisaient des rentrées régulières et prévisibles (comme la plupart des hommes dans la même situation) ; néanmoins, certaines ne répugnaient pas à spéculer et cherchaient à acheter à bon marché pour revendre cher. Elizabeth Caton, dont les douze ans de correspondance avec Joshua Bates de la banque Baring (1833-1845) ont survécu, spéculait sur les obligations de l'Espagne, du Chili, du Portugal, de l'Argentine et de la côte Dalmate, ainsi que sur les actions des banques américaines. Elle obtenait des informations de ses amis, de son banquier, des journaux – mais elle suivait aussi son instinct. Les femmes mariées spéculaient avec leur argent de poche, et certaines empruntaient de l'argent pour acquérir des instruments financiers qu'elles jugeaient prometteurs. Dans l'ensemble toutefois, peu de femmes étaient franchement spéculatrices, même si elles utilisaient une partie de leurs fonds pour jouer en bourse. Les commentateurs pouvaient blâmer une recherche inconvenante d'émois pour les « irresponsables » spéculations des femmes, mais celles qui spéculaient semblent avoir soigneusement calculé les risques.

Les femmes fortunées possédant des fonds inutilisés n'étaient pas les seules à faire des investissements risqués. Dans les ports, les femmes de la bourgeoisie industrielle achetaient des parts de navires marchands, en dépit du fait que le commerce maritime, par nature, était hasardeux (la plupart des caboteurs n'étaient pas assurés). L'organisation des transports maritimes et la manière dont les navires étaient armés au XIX^e siècle facilitait cette participation et la rendait socialement acceptable. Le commerce était prospère et le transport maritime était encore entre les mains d'un nombre limité de familles locales. La propriété d'un navire marchand était divisée en 64 parts qui n'étaient pas échangées sur les marchés financiers, mais achetées et vendues à l'intérieur de réseaux familiaux. En 1865, les femmes étaient propriétaires d'en moyenne 13 % des parts de navires anglais (une proportion qui allait jusqu'à 28 % dans certains ports). Certaines héritaient des parts de leur mari ou de leur père. On trouve des traces de femmes mariées négociant des parts de navires avant le passage des *Married Women's Property Acts* ; après la promulgation de ces lois, le nombre de femmes propriétaires de parts, ainsi que le nombre de couples copropriétaires, augmenta. Environ la moitié des femmes armateurs étaient des investisseuses actives, qui achetaient et vendaient des parts pour leur propre compte et qui généralement possédaient des parts dans plus d'un navire ; certaines possédaient même un vaisseau en entier (64 parts). Les femmes participaient aux assemblées des armateurs (propriétaires) quand étaient prises les décisions concernant les réparations et l'entretien, et l'engagement du capitaine. L'autre moitié se répartissait entre

des détentrices passives de parts (environ un tiers), qui en avaient hérité mais ne les négociaient pas, et un groupe résiduel qui se débarrassait des parts dont elles avaient hérité à la première occasion.

Les femmes pouvaient facilement se joindre aux rangs des armateurs parce que les parts de navires circulaient à l'intérieur d'un groupe fermé de personnes qui se connaissaient, quand elles n'étaient pas apparentées. Les parts de navire faisaient partie du patrimoine des familles. Et comme les transports maritimes étaient une activité ancrée dans les communautés locales, les femmes avaient accès aux informations dont elles avaient besoin pour prendre des décisions judicieuses. Elles pouvaient savoir si un navire était en bon état, apprendre quelle était la réputation du capitaine, connaître l'attitude des autres co-armateurs envers les assurances et l'entretien, et bien sûr, elles savaient quel genre de marchandises le navire transportait normalement.

II. BANQUIÈRES

À l'origine, les banques étaient des sociétés qui ne jouissaient pas de la responsabilité limitée. Malgré les risques que cela impliquait, des femmes faisaient partie des associés dans ces sociétés. Dawes et Selwyn ont identifié 76 femmes associées d'une banque anglaise ou galloise entre 1688 et 1953. Les trois quarts devinrent associées avant 1826 – et seulement 12 % après 1856. Le déclin était dû moins aux progrès de l'idéologie des sphères distinctes qu'à la transformation des banques de sociétés de personnes en sociétés par actions – et toutes les banques auxquelles se joignirent les femmes après 1856 devinrent des sociétés par actions ou furent absorbées par une de celles-ci. Le taux de faillite des banques incluant des associées féminines (12 %) était nettement inférieur à celui de ce genre de banque en général (30 %). La plupart des femmes avaient hérité de leur position, généralement de leur mari – mais huit d'entre elles étaient des associées fondatrices, et deux prirent l'initiative de fonder une banque. Ann Butlin, veuve d'un négociant en étoffes, fonda A. Butlin & Son à Rugby en 1791. La banque appartient ensuite à son fils et à ses deux filles. Margaret Campion, de Whitby, appartenait à une famille d'armateurs et de fabricants d'équipement de navire. Après la mort de son mari en 1798, elle devint membre de la Russian and Muscovy Company, qui commerçait dans la Baltique, et deux ans plus tard ouvrit une banque avec son fils de vingt-six ans. Elle mourut en 1806. Sa sœur cadette Mary lui succéda; elle épousa un marchand de vin qui fonda une banque en 1786 en société avec le frère de sa femme; elle prit la place de son mari comme associée principale quand il mourut en 1825, et son fils lui succéda à sa mort en 1840.

Hors de Londres, les sociétés bancaires, comme les navires marchands, étaient normalement composées d'un petit nombre d'individus qui se connaissaient bien, faisaient affaires les uns avec les autres et étaient impliqués dans les principales activités économiques de la ville. Ils étaient habituellement apparentés par le sang ou par mariage. Les banques étaient des composantes des affaires des familles, ce qui facilitait l'implication des femmes. Comme les risques de faillite étaient bien réels, les femmes n'avaient pas intérêt à être des investisseuses passives. La prudence exigeait qu'elles suivent de près les affaires.

Les banques londoniennes étaient des affaires de bien plus grande ampleur – mais cela n'empêcha pas des femmes de devenir associées dans au moins deux d'entre elles, Coutts and Child. James Coutts hérita de la banque fondée par le grand-père de sa femme en 1760 et en abandonna rapidement la direction à son frère Thomas. Francis Child hérita de la banque dont son beau-père avait été co-fondateur en 1698. Après sa mort en 1713, ses trois fils (Robert, †1721, Francis, †1740, et Samuel, †1752) la dirigèrent l'un après l'autre. Samuel désigna sa femme, Agatha, pour le remplacer comme associée et elle se débarrassa promptement de deux autres qu'elle jugeait incompetents. Son fils aîné se joignit à elle en 1756 mais ne prit pas sa place. Tous deux moururent en 1763. Le plus jeune fils, Robert, devint alors associé principal. Il n'avait qu'un enfant, Sarah Ann, qui se fit enlever par le 10^e comte de Westmorland en mai 1782, parce que Robert s'opposait à leur mariage. Robert Child mourut le mois suivant, sans s'être réconcilié avec sa fille. Il voulait que sa fortune reste dans la famille, mais non que les comtes de Westmorland en profitent et, pour éviter cela, détermina l'ordre de succession, y compris celle au titre d'associé de la banque. Cette position passerait d'abord à sa veuve Sarah, et après elle au second fils, ou à défaut à la fille aînée de Sarah Ann. Sarah Child remplaça son mari comme associée principale, et le resta même après son remariage en 1791. Elle ne permit pas non plus à son second mari de devenir un associé. Sarah Child et Sarah Ann moururent toutes deux en 1793. Sarah Ann ne laissait qu'un fils et, par conséquent, la fille de Sarah Child, Sarah Sophia Fane (1785-1865) hérita de sa fortune et des intérêts dans la banque. Elle épousa George Villiers, 5^e comte de Jersey en 1804, et devint associée principale à sa majorité en 1806. Elle le resta jusqu'à sa mort en 1867, et prit son rôle très au sérieux, inspectant les comptes, décidant des salaires et des promotions au rang d'associé, et à certain moment entrant en conflit avec les autres associés (tous des hommes) qui probablement auraient voulu que Milady se contente de s'occuper de fanfreluches. Elle non plus ne fit pas entrer son mari comme associé dans la banque.

En plus d'être banquier, Thomas Coutts était un habitué de Drury Lane, le quartier des théâtres de Londres, et devint le conseiller et protecteur d'une jeune actrice à succès – et qui gérait son argent avec sagacité – Harriot Mellon

(1777-1837). Coutts l'épousa quelques jours après la mort de sa femme en 1815 ; il avait 70 ans et elle 38. Les trois filles de Coutts, qui avaient toutes fait de beaux mariages aristocratiques, furent (ce qui n'a rien d'étonnant) fort mécontentes et hostiles à leur belle-mère. Coutts riposta en laissant sa fortune et sa demi-part de la banque à Harriot quand il mourut en 1822. Harriot prit son rôle d'associée principale très au sérieux ; elle inspectait les livres, exerçait son droit de nommer de nouveaux associés et en général surveillait de près les affaires de la banque. Elle se remaria en 1827 au duc de Saint-Albans. Comme il n'avait que 24 ans, cela fit froncer quelques sourcils. Suivant les conseils que Coutts lui avait donnés aux débuts de leur fréquentation, son contrat de mariage réservait tous ses biens pour son propre usage, libres de tout contrôle de son mari ; elle n'en fit pas un associé de la banque non plus. Les dames banquières londoniennes étaient apparemment jalouses de leurs prérogatives – ou leur mari craignait les conséquences de leur implication pour leurs propres biens. Harriot Coutts utilisa les revenus considérables qu'elle retirait de la banque pour financer ses activités charitables et laissa sa fortune et sa part dans la banque à une des petites-filles de Coutts, Angela Burnett. Burnett suivit les traces de sa grand-mère par alliance en ce qui concernait la philanthropie, mais non la finance, et ne se mêla jamais des affaires de la banque.

III. AMÉRICAINES FORTUNÉES

Il existe beaucoup moins d'informations sur les investisseuses hors d'Angleterre. Comme le note Robert Wright, les sources américaines sont maigres ; elles ne nous fournissent que des anecdotes, mais celles-ci sont suggestives. Aucun obstacle n'empêchait les Américaines de livrer à des activités financières aux États-Unis, sauf la couverture qui était graduellement éliminée par les *Married Women's Property Acts* passés par les différents États à partir de 1838. On trouve des femmes agents de leur père, frères ou époux, mais aussi qui effectuaient des transactions pour leur propre compte. Elles avaient des comptes en banque, signaient des chèques, obtenaient de l'escompte des banques (prêts à très court terme en échange de billets à ordre ou lettres de change). On sait qu'elles avaient négocié des titres d'État à la fin du XVIII^e siècle, qu'elles n'étaient pas contre la spéculation et étaient capables d'anticiper des changements politiques désavantageux. John Hare demanda conseil à sa tante Elizabeth Powell, veuve de l'un des hommes les plus riches de Philadelphie, au sujet d'un achat de terres en 1809. Sa réponse prit en compte la localisation du bien en question, la qualité du sol et sa dégradation par les pratiques agricoles négligentes des tenanciers. Deux ans plus tard, elle rejeta les conseils de son neveu et de son avoué et vendit

ses actions de la banque des États-Unis. Ce fut une bonne idée – le Congrès refusa de renouveler la charte de la banque et le cours de ses actions s'effondra.

Les actionnaires féminines pouvaient avoir des portefeuilles substantiels, prendre part aux assemblées générales des actionnaires et y voter, mais non devenir administratrices. Elles semblent avoir préféré investir dans les banques. Dans la première moitié du siècle, entre 10 et 15 % des actions des banques semblent avoir été détenues par des femmes, mais comme en Angleterre, la valeur de leur portefeuille était toujours inférieure à celui des hommes. Leur participation crût avec le temps – les femmes semblent avoir été plus disposées à acheter sur le marché secondaire (celui d'actifs financiers existant déjà) qu'au moment de leur émission (marché primaire) – comportement qui rappelle celui des investisseuses anglaises. Comme la possession d'actions bancaires entraînait souvent des facilités pour emprunter, cette forme de placement était particulièrement intéressante pour les femmes en affaires. Les femmes investissaient aussi dans les compagnies d'assurance, les ports et autres infrastructures, et d'autres sociétés par action, mais dans une moindre mesure que dans les banques.

Wright décrit une société américaine au sein de laquelle les activités financières des femmes ne semblent pas avoir été problématiques. Yohn, par contre, décrivant la période suivant la guerre de Sécession, montre l'existence d'un niveau élevé d'hostilité envers les femmes et une forte répugnance à les considérer comme des agents financiers compétentes et même légitimes. Elle avance l'argument que les tentatives d'accumulation de capital des femmes étaient conditionnées et limitées par des stéréotypes sexués, et que les succès que pouvaient obtenir les femmes dans la finance ou les affaires l'étaient en dépit des obstacles placés sur leur chemin. Les journaux, les commentateurs et les guides s'accordaient à dire que la finance était incompatible avec une féminité respectable. Les femmes étaient à la fois trop impulsives et trop peureuses pour réussir, et elles s'effondreraient si elles devaient gérer leurs propres affaires. On les dissuadait activement de se mêler de la bourse et on leur disait de placer leur argent dans l'immobilier, les obligations et un petit nombre de valeurs sûres, mais surtout, de laisser un homme gérer leur portefeuille.

Les femmes dont le succès ne pouvait pas passer inaperçu étaient traitées sans ménagement. Hettie Green (1834-1916) jouait à la bourse comme un homme et amassa une énorme fortune ; à sa mort, on disait qu'elle était la femme la plus riche du monde. La philanthropie ne l'intéressait pas, et elle ne cherchait pas non plus à accumuler de capital social. On l'appelait la « Sorcière de Wall Street ». Les spéculateurs (hommes) qui se comportaient comme elles étaient simplement traités d'excentriques – mais elle, on la décrivait comme une psychopathe. Selon les idées de l'époque sur le genre, son type de comportement

était pathologique chez une femme. Les investisseuses, par conséquent, cherchaient à ne pas attirer l'attention ; moins le public était au courant de leurs affaires, mieux cela valait. La meilleure manière pour une femme d'être invisible était d'acquérir « une barbe », c'est-à-dire de mener ses activités par l'intermédiaire d'un homme. Ce qui, bien sûr, complique le travail des historiens.

Nous avons très peu d'informations concernant les Américaines dans le secteur bancaire, avec une exception : Maggie Lena Walker (1867-1934), la première femme présidente d'une banque aux États-Unis – et qui se trouve aussi avoir été une Noire. Walker grandit et passa toute sa vie à Richmond, en Virginie. Elle perdit son père très jeune et sa mère devint blanchisseuse pour subvenir aux besoins de ses deux jeunes enfants. Walker réussit à obtenir son diplôme du secondaire, devint institutrice et en 1886 épousa Armstead Walker, facteur et maçon, qui gagnait suffisamment bien sa vie pour subvenir aux besoins d'une famille. Walker alors fit ce que faisaient beaucoup d'Américaines dans sa position : elle s'investit dans une association, dans son cas l'Independent Order of St. Luke, société de secours mutuel et organisation fraternelle fondée en 1867 par une ancienne esclave. Elle en devint la secrétaire exécutive en 1899, moment où la société éprouvait des difficultés financières, et redressa rapidement la situation. Elle voulait transformer l'ordre en un outil pour améliorer la situation de la communauté noire, mais surtout de ses femmes. Elle lança un journal qui faisait de la publicité pour l'ordre et ses buts, et une imprimerie, puis ouvrit une banque à charte, la St. Luke Penny Saving Bank, en 1903. Cette banque d'épargne octroyait des prêts aux membres de la communauté noire, pour entre autres leur permettre d'acheter une maison. Walker pilota avec succès la banque au milieu des difficultés causées par la Grande Dépression, entre autres en absorbant les autres banques noires de Richmond, ce qui mena à la constitution de la Consolidated Bank and Trust Company, la seule banque noire de la ville, dont elle présida le conseil général. Elle mourut peu après. Lorsque la banque fut rachetée par l'Abigail Adams National Bank Corp. en 2005, la Consolidated était la plus ancienne banque noire ayant été en activité sans interruption.

Les investisseuses ne semblent pas avoir rencontré le même niveau d'hostilité au nord du 49^e parallèle, dans le nouvellement créé (1867) Dominion du Canada qu'aux États-Unis. Plusieurs de ses provinces passèrent un *Married Women's Property Act*, sur le modèle de ceux de l'Angleterre dans les années 1870 et 1880. D'après Peter Baskerville, cela entraîna une hausse très nette du niveau des activités financières de toutes les femmes dans au moins deux provinces – la province centrale et industrielle de l'Ontario et la Colombie Britannique, récemment colonisée et en voie de désindustrialisation. Ces lois entraînèrent une redistribution sans précédent de la richesse des hommes vers les femmes.

Les pères n'hésitaient plus à léguer des biens meubles à leurs filles, ni les maris à leur femme, de crainte qu'un gendre ou un deuxième mari n'en prenne le contrôle. Ces lois permirent aussi aux femmes mariées d'emprunter de l'argent avec lequel financer des activités commerciales et ainsi gagner leur propre fortune. Davantage de femmes, et surtout davantage de femmes mariées, laissaient des biens à leur décès. À Hamilton (Ontario) par exemple, les successions des femmes représentaient 12 % du total au début des années 1870, 32 % en 1900 et 43 % en 1930. En Colombie Britannique, les pourcentages étaient encore plus élevés (32 % au début des années 1880, atteignant un sommet de 61 % dans les années 1920). La valeur de leur succession augmenta aussi. À Hamilton, elles représentaient moins de 5 % de toutes les successions dans les années 1870 pour monter à 25 % en 1900, puis plafonner. Les femmes possédaient et contrôlaient des fortunes moins importantes que les hommes – mais les moyennes masculines étaient biaisées par un très petit nombre d'individus particulièrement riches. Quand ces cas extrêmes sont éliminés, les fonds et activités des femmes ne se distinguent pas de ceux des hommes.

Comme les Britanniques, les Canadiennes pouvaient trouver des informations financières dans des guides ou des publications rapportant les cours de la bourse. Certaines de ces publications s'adressaient spécifiquement à elles, comme les deux volumes de *Women and their Business Affairs* de William Stoddard publiés en 1894, qui donnaient des informations sur « la tenue des livres, les droits des femmes mariées, l'immobilier, les documents commerciaux, les biens personnels, la banque, les caisses d'épargne-logement, les placements, les assurances et les testaments ». Ce catalogue, quoique désorganisé, était néanmoins inclusif. En 1913, une compagnie de courtage de Toronto invita explicitement les femmes intéressées par les placements à s'adresser à elle, et les magazines populaires publiaient des articles sur les investisseuses à succès. En 1912, un article de *Saturday Night*, intitulé « The business girl as speculator », insistait sur le fait que les jeunes employées de bureau (les « business girls » du titre) gardaient l'œil sur les possibilités de placements et n'hésitaient pas à les saisir ; il affirmait aussi que c'était là quelque chose de nouveau, qui distinguait les femmes citadines du XX^e siècle de leurs mères et grands-mères collet monté et des domestiques. Les jeunes filles modernes achetaient des actions avec leurs économies.

Les marchés financiers canadiens étaient rudimentaires ; la bourse de Montréal ne fut incorporée qu'en 1874, celle de Toronto quatre ans plus tard, et au départ, les transactions étaient dominées par celles des valeurs bancaires. Celles-ci étaient recherchées parce qu'elles payaient de gros dividendes (7-8 % en 1890), mais aussi parce qu'il n'y avait pas grand-chose d'autre à négocier. Les femmes montraient toujours une préférence pour les actions des banques,

et comme les hommes les délaissèrent quand d'autres types d'actions devinrent disponibles, elles devinrent la majorité des actionnaires des banques. En 1880 par exemple, un quart des actionnaires de la banque de Hamilton étaient des femmes et la moitié en 1900. Les actions des compagnies d'assurances attiraient de même les femmes, et leur participation évolua de la même manière que dans le secteur bancaire (un quart en 1880, 42 % en 1900).

Certaines femmes sont connues pour s'être livrées à la spéculation immobilière avec de l'argent emprunté. Anastasia Clement, qui emprunta de l'argent à la British Columbia Land and Investment Company (BCLI) déclara que son métier était « capitaliste ». William McKee était constructeur, loueur et vendeur de maisons à Vancouver – mais c'était sa femme qui empruntait aux banques pour financer ses projets de construction, et elle recherchait les taux d'intérêts les plus faibles, consolidant ses différents emprunts avec la BCLI parce qu'elle pouvait bénéficier d'un rabais de 1 % si elle désignait la compagnie comme son agent de recouvrement. Le directeur général de la compagnie voulait que son mari co-signe les emprunts, mais elle refusa toujours. Son mari était le constructeur et non le financier ; le financier, c'était elle.

IV. EUROPE CONTINENTALE

Nous savons très peu de choses sur les investisseuses d'Europe continentale. Les historiens semblent prendre pour acquis que leur rôle fut insignifiant. Si elles étaient mariées, leur mari administrait leurs biens. Si elles étaient célibataires ou veuves, elles les avaient hérités et elles se contentaient d'en tirer des revenus. L'argent des femmes est traité comme une masse inerte entre les mains d'individus passifs. Mais dans certaines régions, les femmes étaient aussi des investisseuses actives.

À Milan à la fin du XIX^e siècle, le quart des décédés laissant des biens étaient des femmes et elles possédaient le quart de la valeur de toutes les successions. Les décédés très fortunés étaient presque tous des hommes et les Milanaises possédaient moins de biens immobiliers que les hommes (ils représentaient la moitié de leur portefeuille, mais 69 % de celui des hommes). Cela s'explique par les pratiques d'héritage. Les enfants ne pouvaient pas être déshérités, mais les parents pouvaient avantager un ou plusieurs enfants. La coutume était de ne donner aux filles que ce qu'exigeait la loi, et aux garçons, la part qui leur revenait plus une partie du reste de la succession. Non seulement les parts d'héritage des garçons avaient de bonnes chances d'être plus importantes que celles de leurs sœurs, mais les familles essayaient de laisser les biens immobiliers (terres, bâtiments et propriétés industrielles) aux fils, et de donner des biens meubles aux filles. Les femmes préféraient les placements peu risqués, mais elles étaient

aussi plus susceptibles d'accorder des prêts aux membres de leur famille et à leurs amis. Plus de la moitié des portefeuilles des femmes consistaient en prêts personnels (à la famille ou aux amis) ou en prêts hypothécaires, la moitié étaient des emprunts d'État, et seulement 15 % étaient des actions et obligations. Le portefeuille des hommes se composait pour un tiers de prêts et hypothèques, 20 % de titres d'État, 18 % d'actions et obligations et 12 % de prêts commerciaux. La composition du portefeuille des femmes variait aussi avec leur statut marital : les célibataires préféraient les prêts contre hypothèque et les emprunts d'État ; les femmes mariées, les prêts personnels et les emprunts d'État ; et les veuves répartissaient leurs placements plus ou moins également entre les différentes catégories.

En pratique, il n'y eut pas de marchés financiers en Suède avant la fin du XIX^e siècle. En 1810, une crise économique avait éliminé les institutions financières ouvertes au public et sérieusement miné la confiance du public dans les marchés financiers. Les sources de crédit étaient les marchands et autres prêteurs. Des obligations pour moderniser l'agriculture ou développer l'infrastructure ou construire des chemins de fer furent vendues sur les marchés étrangers jusque dans les années 1870. Les sociétés par actions industrielles ou commerciales étaient rares jusqu'aux années 1890. Mais quand les marchés financiers se développèrent, les femmes achetèrent actions et obligations. C.G. Cervin, la plus grande banque privée de Suède et le plus grand vendeur d'obligations, comptait un grand nombre de femmes parmi ses clients : 20 % en 1881, 40 % en 1910-1921 et 60 % en 1930. La situation était similaire dans les banques commerciales : entre un quart et la moitié des actionnaires étaient des femmes ; leur portefeuille valait moins que celui des hommes, mais la différence n'était pas très importante.

V. CONCLUSION

En dépit de ce que voulaient croire leurs contemporains (hommes), les investisseuses étaient souvent autonomes et elles ne se contentaient pas toutes d'une source de revenus sûrs. La recherche a montré que les célibataires participaient à un large éventail d'activités financières, allant de la spéculation à la recherche d'un revenu stable, ou par défaut en tant qu'héritières d'intérêts dans une entreprise familiale. Les investisseuses n'avaient pas non plus à dépendre des conseils et des informations des hommes de leur entourage, parce que les informations financières étaient largement répandues dans la presse et dans les publications spécialisées, dont certaines s'adressaient spécifiquement à elles. Les femmes bénéficièrent aussi de l'élargissement des possibilités de placement au XIX^e siècle, et particulièrement de la multiplication des compagnies par actions après 1880.

Investir n'est pas la même chose que faire des affaires au sens propre du terme, mais l'existence d'un bassin non négligeable d'investisseuses actives, dont certaines avaient des fonds considérables à leur disposition, nous rappelle, comme l'ont noté Green et Owens, que « si l'on ne reconnaît pas la variété de moyens par lesquels les femmes célibataires pouvaient acquérir de la richesse, et la manière dont ceux-ci évoluèrent avec le temps, il est difficile d'affirmer de manière convaincante qu'il y eut des changements dans la relation entre les normes de comportement sexuel et les activités économiques » (Green et Owens 2003 : 531).

CHAPITRE 13

L'ENTREPRENARIAT FÉMININ APRÈS LES ANNÉES 1960 : UNE NOUVELLE FRONTIÈRE FÉMININE (AMÉRICAINNE) ?

Ceci, sans point d'interrogation, était le titre d'une étude d'Eleanor Schwartz publiée en 1976. Les statistiques récentes montraient que le taux de création de nouvelles entreprises s'accélérait et que le nombre de nouvelles entreprises fondées par des femmes croissait plus rapidement que celui des entreprises créées par des hommes. Schwartz présumait que l'entrepreneuriat féminin était un nouveau phénomène méritant qu'on l'étudie. C'était aussi un phénomène continental affectant le Canada à la même époque. L'entrepreneuriat féminin ne suscita qu'un modeste intérêt de la part des chercheurs nord-américains dans les domaines de la gestion, de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise jusqu'au milieu de la première décennie du XXI^e siècle, moment où la recherche s'intensifia. Cela pouvait refléter la plus grande présence des femmes en affaires – ou leur normalisation. Comme ces études avaient été produites en réponse à un phénomène spécifique, elles se concentraient sur les femmes qui avaient démarré leur propre entreprise à partir de rien et qui étaient invariablement qualifiées d'« entrepreneuses », et ignoraient celles qui avaient acheté une entreprise existante ou l'avaient reprise d'un père, d'un mari ou d'une mère.

Le gros des études portait aussi sur les États-Unis, et il est tentant d'en extrapoler les conclusions à d'autres économies développées. Le recours au genre comme outil d'analyse a renforcé cette tendance, puisque normes et rôles genrés ont été plus ou moins similaires des deux côtés de l'Atlantique : partout les femmes avaient été principalement définies comme épouses, mères et sources d'appui pour les hommes, et l'égalité légale formelle ne fut pas acquise avant la deuxième moitié du siècle. Mais quoiqu'il existe des ressemblances entre la place des femmes dans le monde des affaires en Amérique du Nord et en Europe, il y a aussi des différences non négligeables reflétant des passés, des cultures et des institutions différentes.

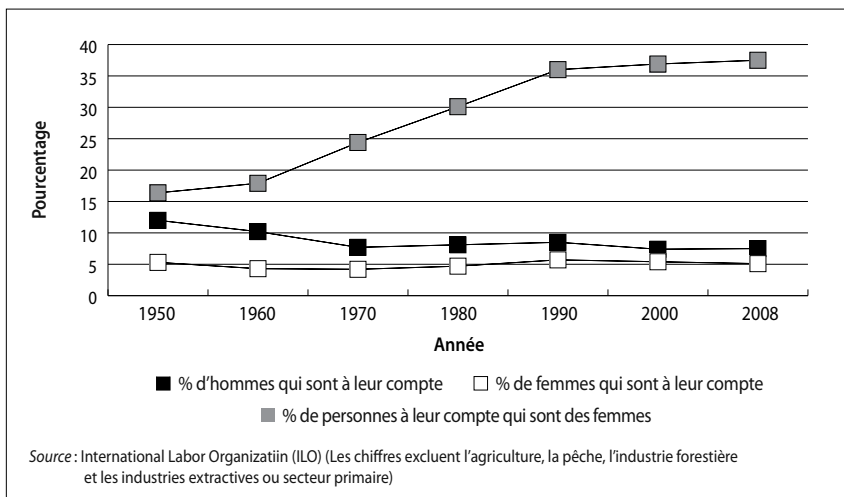
I. ENTREPRENEUSES AU PAYS DES AFFAIRES : LES NORD-AMÉRICAINES

A. Créatrices

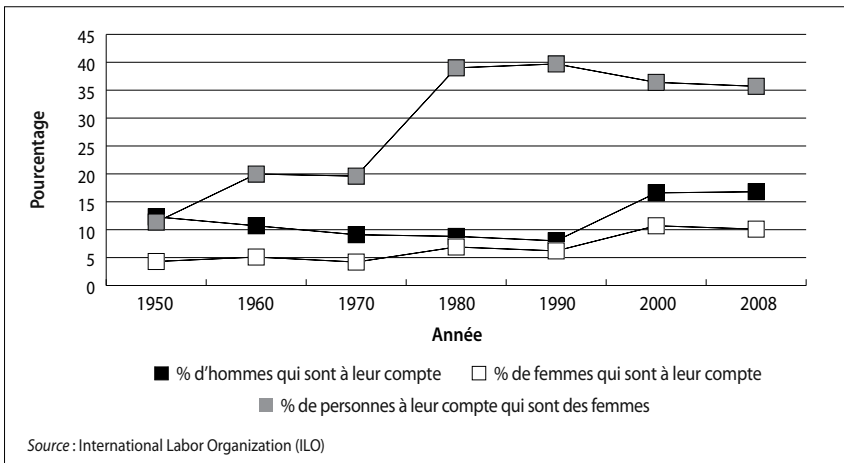
1. En chiffres

Aux États-Unis, le nombre de nouvelles entreprises en général, et celui d'entreprises créées par des femmes en particulier, a crû régulièrement depuis les années 1970. Le nombre de créations est passé d'environ 200 000 en 1975 à plus de 500 000 en 1980. Entre 1977 et 1982, le nombre d'entreprises individuelles (c'est-à-dire d'entreprises d'une seule personne) non agricoles a augmenté de 3,7 % par an – mais celui de ces entreprises aux mains d'une femme a augmenté de 6,9 %, donc presque deux fois plus rapidement. En 1972, 4,6 % de toutes les entreprises états-uniennes, qu'elles soient nouvelles ou déjà établies, individuelles ou employant d'autres personnes, appartenaient à des femmes ; en 1982, cette proportion était passée à 28 % (voir figure 13.1). Les données pour le Canada sont similaires : le nombre de femmes établies à leur compte augmenta de 5,8 % par an, comparativement à 2,8 % pour les hommes pendant la même période, et en 1982, 27 % des Canadiens à leur compte étaient des femmes (voir figure 13.2).

Figure 13.1 Proportion de femmes en affaires, USA 1950-2008
secteur primaire exclu



**Figure 13.2 Proportion de femmes en affaires, Canada 1950-2008
secteur primaire exclu**



Au XXI^e siècle, les chiffres sont encore plus élevés. Entre 1997 et 2007, le nombre d'entreprises féminines a augmenté de 44 %, deux fois plus que le nombre d'entreprises masculines, et les femmes constituaient 30 % des propriétaires d'entreprises en 2007 et 40 % en 2010. En 2007, 7,8 millions d'entreprises appartenaient à des femmes, soit 30 % des entreprises privées (c'est-à-dire non cotées en bourse) non agricoles. Leur production valait environ mille milliards de dollars, et elles employaient quelques 7,6 millions de travailleurs. En fait, la main-d'œuvre des entreprises féminines avait augmenté entre 1997 et 2007, alors qu'elle avait diminué dans celle des entreprises appartenant à des hommes.

Les personnes de race blanche n'étaient pas les seules à créer des entreprises. Entre 1997 et 2008, le nombre d'entreprises aux mains de femmes de groupes minoritaires (principalement Noires et Hispaniques) augmenta plus rapidement que celui des entreprises détenues par les autres, et la moitié des nouvelles entreprises féminines étaient le fait de femmes minoritaires. Environ la moitié des entreprises tenues par des Noirs appartenaient aussi à des femmes et un tiers de celles tenues par des Hispaniques.

**Tableau 13.1 Entreprises aux mains de Blancs et de minorités
aux É-U, 1997-2002**

	Minorités				Non minorités			
	Toutes (Millions)	% Hommes	% Femmes	% joint	Toutes (Millions)	% Hommes	% Femmes	% joint
1987	3,1	54,7	30,4	14,9	17,3	55,8	25,8	8,3
1992	4	55,1	36,7	16,3	18,2	60,3	27,7	12,1

Source : Ortiz (2011), p. 6.

2. *Profils*

Les chercheurs qui étudièrent le phénomène dans les années 1980 et 1990 se demandaient si les femmes qui créaient une entreprise étaient différentes des hommes dans la même situation, si elles dirigeaient le même type d'affaire qu'eux, si elles avaient le même style managérial et obtenaient – ou non – les mêmes résultats. Ils cherchaient en particulier à identifier les obstacles structurels – ou les cas de bonne vieille discrimination sexuelle – que des mesures appropriées pourraient éliminer pour uniformiser les règles du jeu.

Ces recherches aboutirent à des résultats contradictoires, et au début du XXI^e siècle, bien des chercheurs jugent celles-ci encore peu concluantes. D'autres toutefois soutiennent que lorsqu'on contrôle les facteurs extérieurs ou environnementaux (milieu familial, expérience, éducation, niveau de financement initial, secteur d'activité), il n'y a pas de différences entre les hommes et les femmes en termes d'estime de soi, de confiance en leur capacité à réussir et de propension à prendre des risques.

Les « différences de personnalité » ne sont donc peut être que le reflet de l'adaptation au contexte. Le contexte avait toutefois un impact différent sur les hommes et les femmes. Jusqu'aux années 1980, les profils de carrière des hommes et des femmes avant de démarrer une entreprise étaient différents. Les hommes avaient plus fréquemment fait des études commerciales (80 % contre 55 %) ou ayant un lien avec les affaires comme le génie ou le droit. Les femmes, par contre, étaient moins susceptibles d'avoir poursuivi leurs études au-delà du secondaire, et dans le cas contraire, elles faisaient plus fréquemment des études de lettres ou sciences sociales. Elles avaient aussi moins fréquemment de l'expérience commerciale ou en gestion. Si elles avaient travaillé précédemment dans le monde des affaires, il y avait de fortes chances que ce soit comme secrétaires ou comptables, voire à des postes demandant des qualifications encore moindres. Par contre, il y avait une bonne chance que des membres de leur famille soient établis à leur compte. L'entrée des hommes dans le monde des affaires était généralement une étape logique dans leur carrière. Les femmes par contre étaient plus susceptibles d'être venues aux affaires par hasard, en raison de circonstances imprévues.

Le statut matrimonial des entrepreneurs des deux sexes était aussi différent. Presque tous les hommes étaient mariés, à une femme qui jouait le rôle traditionnel de l'épouse qui apporte un soutien (maîtresse de maison ou assistante non rétribuée). Seules 50 à 70 % des femmes étaient mariées – les autres étaient célibataires ou divorcées; leur mari ne jouait aucun rôle dans leur entreprise (sauf comme caution pour un prêt bancaire) et habituellement s'attendait à ce qu'elle continue à prendre soin du ménage et des enfants. Alors que les hommes

affirmaient que leur famille n'influçait aucunement leur décision, les femmes déclaraient avoir besoin du soutien émotionnel de leur famille.

Les hommes et les femmes donnaient des raisons similaires pour se lancer dans les affaires. Ils pouvaient y avoir été poussés par une insatisfaction envers leur emploi actuel, ou par une crise personnelle (décès, divorce). Ils pouvaient aussi y avoir été incités par un désir d'indépendance ou parce qu'ils avaient identifié une niche économique prometteuse. Hommes et femmes déclaraient vouloir avoir plus de contrôle sur leur vie personnelle. Les femmes, en plus, mentionnaient le désir de mieux équilibrer vie personnelle et professionnelle. En particulier, elles décrivaient le fait de travailler à leur compte comme un moyen de minimiser les problèmes de garde d'enfants. Pour quelques femmes toutefois, démarrer une entreprise avait été un geste féministe, visant à prouver qu'on pouvait être « femme » d'affaires.

Hommes et femmes faisaient face aux mêmes problèmes en ce qui concernait la gestion, mais non le financement. Les femmes semblaient avoir plus de difficultés à en obtenir, mais il n'y avait pas d'indications que cela était dû à une discrimination sexuelle ouverte. Il était plus fréquent pour les femmes de financer leur nouvelle entreprise avec leurs fonds propres ou avec de l'argent emprunté de leur famille que pour les hommes. Par conséquent, elles disposaient de moins de capital de départ et ceci avait un effet domino sur le reste de leur carrière.

L'univers des nouvelles entreprises était aussi fortement ségrégué. Les femmes étaient concentrées dans les secteurs de la consommation (commerce de détail, services à la personne) dans lesquels le seuil d'entrée, en termes de savoir-faire et de financement, était bas, mais qui en retour risquaient d'être inondés de monde; la concurrence y était généralement plus forte et les profits maigres. Les secteurs de la technologie, des services hauts de gamme (comme conseiller financier), l'industrie et le grand commerce par contre étaient surtout masculins. Par conséquent, les entreprises féminines étaient petites au moment de leur création et restaient de taille modeste. La situation s'améliora dans les dernières années du XX^e siècle, mais quoique les femmes possédassent 30 % des entreprises privées en 2008, celles-ci ne représentaient que 10 % des ventes et 13 % de la main-d'œuvre. La moyenne de leurs rentrées n'était que le quart de celles des entreprises masculines (voir tableau 13.2). Les entreprises aux mains des femmes avaient aussi un plus faible taux de survie. Trois quarts des entreprises masculines, mais seulement deux tiers de celles possédées par des femmes en 2002 étaient encore en activité en 2006 par exemple.

**Tableau 13.2 Entreprises privées –
toutes entreprises sauf C-corporations^a**

	N d'entreprises, en millions	% possédées par une femme	Ventes/revenus en % de ceux des entreprises aux mains des hommes.	Valeur moyenne des ventes, en millions
1982	12 060	21,7	10,2	38
1987	13 695	30,0	13,9	68
1992	17 253	34,0	19,3	109

a Aux États-Unis les *C-Corporations* sont taxées séparément de leur propriétaires, contrairement aux *S-corporations* qui ne paient pas l'impôt sur les entreprises (leur revenu est ajouté à celui de leur propriétaire). Le département du commerce américain fait la collecte des données sur les entreprises différemment depuis 1997, et inclut les *C-corporations* dans les chiffres globaux.
Sources: Ortiz (2011), p. 9.

Plus faibles profits et croissance limitée amenèrent économistes et experts en management à juger que les entreprises féminines n'obtenaient pas de résultats à la hauteur de leur potentiel. Les solutions proposées dépendaient des causes qui avaient été identifiées. La discrimination sexuelle systématique serait contrée par des lois appropriées. Mais les faibles performances pouvaient aussi être dues à des facteurs structurels affectant uniquement les femmes, comme les responsabilités familiales. De meilleurs services de garde pour les enfants des femmes au travail étaient alors souvent présentés comme la solution. Une fois la discrimination éliminée et les obligations familiales neutralisées, la sous-performance des femmes ne pouvait être due qu'à leurs carences. Elles avaient moins d'instruction ou d'expérience, travaillaient moins d'heures, avaient moins « l'esprit d'entreprise », étaient moins motivées, étaient excessivement prudentes, et leur style managérial était moins efficace. La solution consistait à encourager les femmes à se conduire davantage comme des hommes, à acquérir un plus grand esprit de compétition, et à se focaliser davantage sur les résultats.

Les études effectuées à partir des années 1990 révélèrent de légers changements dans l'expérience et les motivations des femmes. À la fin du XX^e siècle, les femmes étaient plus susceptibles d'avoir une formation commerciale, voire un MBA qu'auparavant, ainsi que de l'expérience en gestion. En 1997, les femmes qui avaient été à la tête de leur entreprise depuis moins de vingt ans avaient plus de chances d'avoir occupé un poste administratif plutôt que de direction avant de se lancer dans les affaires. 11 % avaient été cadres et 20 % employées administratives ; la proportion était inverse chez celles qui n'étaient en affaires que depuis dix ans ou moins : 22 % de cadres, 8 % d'employées. Celles qui avaient eu des postes de direction étaient plus susceptibles d'avoir travaillé dans le domaine des ressources humaines ou de la comptabilité (*staff positions* ou services de soutien) plutôt que dans les divisions de la production et de la vente (*line positions* ou services fonctionnels). Ceci était moins fréquemment

le cas des femmes plus jeunes qui étaient deux fois plus nombreuses à avoir occupé un poste dans les plus importants secteurs de vente et de production (45 % contre 21 % pour celles qui les avaient précédées). Des niveaux de formation plus élevés et davantage d'expérience coïncidaient également avec un modeste élargissement des secteurs d'activité des femmes. La majorité des femmes établies à leur compte travaillaient encore dans les secteurs « traditionnellement » féminins, mais il y en avait de plus en plus à être dispersées hors de ceux-ci ou à percer dans de nouveaux domaines.

3. Les mauvaises questions produisent de mauvaises réponses

Les chercheuses féministes contestèrent rapidement les critères utilisés pour mesurer le succès : profits et croissance. Elles firent remarquer que le succès des femmes ne devrait pas être mesuré en termes de critères abstraits tirés de théories économiques, mais en termes de leur capacité à atteindre leurs buts. Les femmes qui se mettent à leur compte pour gagner leur vie et qui sont capables de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur dépendants aussi longtemps qu'il leur plaît de le faire ne réussissent-elles pas ? Au milieu des années 1990, cette remarque s'était transformée en une critique en règle de l'ensemble des travaux sur l'entrepreneuriat féminin, une critique renforcée par l'adoption du genre comme concept analytique.

Ces chercheuses notent que les théories décrivent l'esprit d'entreprise comme un bloc stable de caractéristiques psychologiques inhérentes à l'homme d'affaires, et non comme un ensemble de pratiques, ce qui les amène à négliger le contexte. Le droit, la culture, l'histoire, les structures économiques, les politiques familiales, les systèmes éducatifs et politiques sont largement ignorés. Les chercheuses du XXI^e siècle insistent sur le fait que les normes culturelles, particulièrement celles qui se rapportent au genre, doivent être prises en considération lorsqu'on cherche à comprendre les raisons et décisions des femmes en affaires. En particulier, elles soulèvent le fait que les chefs d'entreprises modèles sont décrits systématiquement comme des personnes possédant des traits de caractère que la société associe habituellement aux hommes : autonomie, assurance, inclination à prendre des risques, esprit de compétition, ambition et détermination. L'archétype du chef d'entreprise est un innovateur et un self-made man héroïque – un homme de ses œuvres.

Il devient alors difficile pour les médias et le grand public d'imaginer que les femmes puissent être des chefs d'entreprises compétentes – voire légitimes. Dans les années 1990 par exemple, à peine 4 % des articles concernant la propriété d'entreprises publiés dans le *New York Times* et le *Wall Street Journal* mentionnaient des femmes. Stéréotyper les entrepreneurs amenait aussi à stéréotyper les

entrepreneuses: elles étaient soit des «dames de fer» (si elles poursuivaient les mêmes buts que les hommes), soit des dilettantes, dans le cas contraire.

Comparer des femmes en chair et en os avec des archétypes masculins garantissait qu'elles ne seraient jamais à la hauteur. En retour, ceci a pu influencer, ouvertement ou non, la perception des experts et décisionnaires qui identifient toujours les mêmes problèmes et proposent toujours les mêmes solutions au XXI^e siècle que dans les années 1980. Par exemple, une étude récente suggère que pour promouvoir les entreprises féminines, il faudrait élargir leur accès à des réseaux, au mentorat et aux informations pertinentes pour qu'elles puissent «prendre des décisions appropriées concernant le financement et la gestion des entreprises» (Ortiz 2011 : 28). En d'autres mots, les femmes devraient se faire hommes. Les seuls problèmes structurels qu'il faille résoudre sont les conflits travail/responsabilités familiales. L'étude recommandait la création de garderies abordables et sécuritaires, en dépit du fait que quelques pages auparavant, elle avait produit des chiffres montrant que la majorité des femmes d'affaires (62 %) n'avaient pas d'enfant de moins de dix-huit ans vivant avec elles et que seules 5,6 % avaient des enfants de moins de six ans.

Cette équation systématique entre l'entrepreneuriat et les traits de caractère traditionnellement masculins fait qu'il est difficile pour les femmes de se penser en tant que «véritables entrepreneurs» et explique pourquoi elles donnent des réponses différentes des hommes lorsqu'on les interroge sur leurs motivations, leurs buts et leur style de direction. Les réponses aux questionnaires suggèrent que les femmes sentent également que beaucoup de personnes ne sont pas prêtes à les reconnaître comme des personnes d'affaires à part entière. Les réponses des hommes suggèrent qu'ils recherchent des validations externes: de l'argent, mais aussi la notoriété et le pouvoir. Les femmes, par contre, sont plus susceptibles de mentionner des validations internes, indépendantes de l'opinion des autres: intérêt et satisfaction personnels et croissance professionnelle. Elles définissent même le pouvoir différemment. Pour les hommes, le pouvoir est synonyme de contrôle (des gens) et pour les femmes de la capacité à obtenir des résultats. Les programmes qui encouragent les femmes à rivaliser avec les hommes ont donc de bonnes chances de tomber dans l'oreille d'une sourde. D'autre part, les femmes d'affaires semblent avoir intériorisé l'idée qu'elles mènent leur entreprise différemment du fait de leur sexe. Elles affirment donner la priorité à leur capacité à fournir des services de grande qualité, à diriger des entreprises éthiques et à avoir un impact social positif. Elles sont généralement convaincues que leur style de gestion est différent des hommes, moins hiérarchique, plus participatif et plus sensible aux besoins personnels des employés (horaires plus flexibles, possibilités

de formation par exemple) et ceci même quand les chercheurs qui effectuent l'étude ne peuvent détecter aucune différence appuyant ces affirmations.

Paradoxalement, vouloir absolument qu'un « entrepreneur » authentique soit un innovateur ambitieux dissimule le fait que ce modèle ne s'applique pas à tous les chefs d'entreprise masculins. Les hommes ne semblent pas plus enclins à être des « entrepreneurs » plutôt que simplement des travailleurs établis à leur compte que les femmes. Selon une étude de 1991, les femmes n'étaient que 2 % moins susceptibles que les hommes de donner la priorité au profit ou à la croissance et les trois quarts des deux sexes cherchaient principalement à retirer un revenu de leur entreprise (voir tableau 13.3)

Tableau 13.3 Buts des hommes et des femmes à leur compte – É-U, 1991

Buts reportés	Hommes		Femmes		Total	
	N	%	N	%	N	%
Profits et croissance	82	25,5	32	23,5	114	24,9
Revenu	239	74,5	104	76,5	343	75,1
Total	321	100	136	100	457	100

Source: Carland and Carland (1991), p. 67.

Quoique plus d'hommes que de femmes aient eu des employés et en moyenne plus d'employés que ces dernières, une grande majorité des entreprises privées n'en avaient pas: en 2007, seules 11,7 % des entreprises aux mains de femmes et 23,3 % aux mains des hommes en avaient; 17,5 % des entreprises ayant des employés rétribués appartenaient à une femme entre 1997 et 2007; elles avaient en moyenne 8 employés, contre 13 pour les hommes, et étaient responsables de 10 à 11 % de la masse salariale totale. L'archétype du chef d'entreprise, par conséquent, dissimule non seulement les entrepreneuses, mais une grande majorité des chefs d'entreprises des deux sexes en chair et en os. L'impact du stéréotype sur les deux sexes était toutefois différent, parce que c'était toujours les femmes qui y étaient comparées et non les hommes.

Dans les années 1970, 1980 et même 1990, le chef d'entreprise nord-américain typique avait de fortes chances d'être un travailleur indépendant, sans employés et qui cherchait simplement à gagner sa vie plutôt qu'à être le fondateur d'un autre Apple. Les femmes étaient plus susceptibles de se trouver dans les secteurs du commerce de détail ou des services à la personne. Par contre, on avait plus de chances de trouver les hommes à leur compte dans les secteurs du commerce, de la construction ou de l'informatique, qui rapportaient davantage. Au XXI^e siècle, les femmes étaient mieux formées, avaient plus d'expérience et

commençaient à pénétrer dans les domaines non traditionnels (c'est-à-dire masculins), mais elles étaient encore minoritaires dans ceux-ci.

4. *Qui étaient les créatrices d'entreprises*

Les femmes dont les entreprises se sont suffisamment développées pour attirer l'attention font preuve d'une incroyable variété de motivations, de profils, de parcours de carrières, de secteurs d'activité et de style managérial – mais elles présentent aussi de fortes ressemblances avec celles qui les ont précédées au XIX^e siècle. Certaines voulaient faire de l'argent – et d'autres faire une différence; certaines inventèrent un produit ou créèrent un service pour combler un manque qu'elles avaient identifié. Certaines montèrent une affaire avec un mari, un partenaire ou une amie et d'autres se lancèrent en solo. Certaines tirèrent avantage d'Internet et des médias sociaux pour faire marcher leur entreprise et d'autres fournirent une infrastructure pour le commerce électronique. Certaines étaient dans des secteurs féminins par excellence et d'autres dans leur exact opposé. Certaines restèrent à la tête de leur entreprise jusqu'à la vieillesse et d'autres vendirent lorsque l'occasion s'en présenta, et d'autres encore furent évincées. Certaines passèrent toute leur vie à la tête de la même entreprise et d'autres passèrent à travers une succession d'entreprises.

Bette Nesmith Graham est typique d'une plus ancienne génération de femmes en affaires. Elle était secrétaire de direction dans une banque, le poste le plus élevé auquel une femme pouvait raisonnablement prétendre dans ce secteur, quand elle inventa un produit pour corriger les fautes de frappe – et que ses collègues ne cessaient pas de lui emprunter. Elle breveta son «Liquid Paper» en 1958 et commença à le commercialiser en 1960. Le produit, comme nous le savons, fut un succès. Nesmith vendit sa compagnie en 1979, six mois avant son décès. La carrière en affaires de Patricia Gallup fut aussi assez conventionnelle pour la période. Anthropologue, elle entra dans l'entreprise familiale de radio-télévision de David Hall quand elle l'épousa. Au début des années 1980, le couple, qui résidait dans une partie rurale du New Hampshire, éprouvait de grosses difficultés pour se procurer un ordinateur personnel. Ils pressentirent un besoin et fondèrent PC Connection, une compagnie de vente d'ordinateurs, périphériques et logiciels par correspondance qui réussit si bien qu'elle est cotée en bourse depuis 1998 et est fait partie des 1000 compagnies cotées par la revue *Fortune* (Fortune 1000 Company) depuis 2001. Gallup est toujours présidente du conseil d'administration de la compagnie.

Le parcours des dermatologues Katie Rodan et Kathy Fields (de Rodan & Fields) est aussi assez typique. Elles avaient mis au point un traitement de prévention de l'acné dans leur cuisine dans les années 1990, mais furent rejetées

par plusieurs compagnies de distribution avant que l'une d'elles n'accepte leur produit en 1995. De manière semblable, les célèbres Mrs Fields Cookies virent le jour dans la biscuiterie ouverte par Debra Fields en 1977, qui était à l'époque épouse et mère ; elle avait un rêve – et une recette. Aussi représentatives furent les femmes qui cherchaient un produit qui aurait dû exister. Ann Moore, une infirmière qui avait passé quelque temps en Afrique noire comme membre du Peace Corps, breveta en 1969 un porte-bébé, le Snugli, inspiré de la manière dont les femmes africaines portaient leur bébé sur leur dos. Shazi Visram se mit à faire des aliments bio pour bébés et enfants quand une amie se plaignit de ne pas pouvoir trouver sur le marché d'aliments tous prêts d'aussi bonne qualité que ceux qu'elle faisait elle-même. Elle est maintenant directrice générale d'une compagnie fondée en 2006 (*Happy Family*) et remarquée comme l'une des 500 entreprises alimentaires à la croissance la plus rapide par *Inc.Mag*, un mensuel consacré aux entreprises qui se développent très rapidement. Une autre femme créa une entreprise d'aliments bios pour bébés la même année – mais elle et sa compagnie suivirent des parcours très différents. Gigi Lee Chang démarra aussi son entreprise après s'être rendue compte que son fils n'aimait pas les aliments pour bébés commerciaux, mais elle vendit sa compagnie au bout de deux ans (c'est maintenant une filiale de Campbell Food, le fabricant de soupes en boîte).

Les débuts en affaires de Sandra Lerner, par contre, ne furent pas conventionnels. C'était une diplômée en informatique de Stanford quand Len Bosak (qu'elle épousa plus tard) et elle mirent au point un système de réseaux informatiques et fondèrent Cisco en 1984. La compagnie entra en bourse en 1990, et Lerner fut immédiatement mise à l'écart. Son mari démissionna par solidarité. Lerner utilisa son indemnité de licenciement pour lancer une compagnie de produits de beauté en 1995, qu'elle vendit au groupe de luxe LVMH en 2000. Coyote, une entreprise de transports et logistique (transporteur routier sur longues distances), fut fondée en 2006 par Jeff et Marianne Silver. Ils avaient tous deux travaillé pendant des années pour une autre compagnie de transports, jusqu'à ce qu'elle soit vendue. Mais ce fut Jeff qui retourna aux études avant de fonder Coyote, et Marianne gère les ressources humaines de la compagnie. Le camionnage est encore une activité très masculine – et les femmes semblent avoir plus de chance d'être engagées comme cadres dans une entreprise « masculine » que d'en fonder une.

Les femmes ne sont pas non plus passées à côté de la révolution technologique. En 2009, Jennifer Hyman et Jennifer Fleiss, deux étudiantes de la Business School de Harvard tirèrent parti des nouvelles technologies pour lancer une entreprise commerciale en ligne, qui louait des vêtements griffés et très coûteux. Elles ouvrirent leur première boutique en dur en 2013 et avaient simplement utilisé Internet pour rejoindre leur clientèle. Par contre, la plate-forme

d'autoédition lancée par Eileen Giltins en 2005, et qui permet aux gens de produire leur propre livre – et même de le vendre sur Amazon – ne pourrait pas exister sans Internet. Et pour Kathy Leake, Internet est l'entreprise. Elle a cofondé et gère une compagnie qui fouille les médias sociaux pour identifier des consommateurs potentiels pour les produits et services de ses clients.

Les honneurs vont toutefois aux cheffes d'entreprises qui se conforment au modèle conventionnel des profits et de la croissance. American Express et la Women's President Organization publient tous les ans une liste des 50 entreprises privées nord-américaines possédées par des femmes et dont la croissance a été la plus rapide. Pour être prises en considération, elles doivent avoir des revenus de l'ordre des millions, et la notice qui accompagne leur mention montre clairement qu'on les juge en fonction de leur capacité à répondre aux critères traditionnels de profits et de croissance comme le montre cet exemple.

Strategic Communication, un fournisseur de services technologiques basé à Louisville, a triplé sa main-d'œuvre en deux ans pour se classer en deuxième position cette année. Kathy Mills, directrice générale, a presque doublé les revenus de la compagnie, passant de 23,1 millions en 2010 à 41,2 millions en 2012.¹

Autrement dit, Kathy Mills correspond au modèle conventionnel de l'homme d'affaires.

B. Entreprises familiales anciennes et nouvelles

Les femmes peuvent être en affaires autrement qu'en se mettant à leur compte, ou en créant une entreprise avec des partenaires de leur sexe. Elles peuvent aussi être impliquées dans une entreprise familiale, comme Patricia Gallup après son mariage. À la fin du XX^e siècle, près de 90 % des entreprises américaines étaient des entreprises familiales allant de l'épicerie de quartier à Smucker's Jam. Entre 1980 et 1985, selon la Small Business Administration américaine, qui tient le compte des entreprises familiales, le nombre d'entreprises au nom d'un couple a augmenté de 82 %, ce qui est largement supérieur à l'augmentation du nombre de femmes établies à leur compte (47 %) ou d'hommes dans la même catégorie (31 %). Certaines femmes, comme Gallup, sont maintenant appelées en anglais *co-preneurs*², moitié d'un couple qui possède et gère une entreprise en commun. Environ 15 % de toutes les entreprises américaines appartenaient à cette catégorie à la fin des années 1980. Toutes les épouses ne sont pas des « co-entrepreneuses » et leur rôle dans l'entreprise familiale peut être traditionnel et peu visible. Les

1. <http://about.americanexpress.com/news/pr/2013/women-entrepreneurs-texas-sized-growth.aspx>

2. Le terme « copreneur » existe en français, mais avec un sens différent. Un copreneur est une personne qui prend quelque chose à loyer ou à ferme conjointement avec une ou plusieurs autres (par exemple, un colocationnaire peut être copreneur du bail).

familles en affaires incluent aussi des filles (et des belles-filles et même des sœurs) dont le rôle, la visibilité et les pouvoirs varient beaucoup. Une des conséquences du peu de visibilité de ces femmes est que leur expérience a été peu étudiée.

1. *Épouses*

Les conjointes cheffes d'entreprises n'échappent pas complètement aux stéréotypes et normes de genre habituelles. Par exemple, la majorité de ces femmes contactées pour une étude effectuée dans la région de Dallas-Fort Worth dans les années 1990 se décrivaient comme des partenaires égales et affirmaient que les employés acceptaient l'autorité de l'épouse. Néanmoins, les hommes étaient plus susceptibles de prendre des décisions seuls, sans consulter leur femme (sauf en matière de finances) et étaient plus enclins à croire que leur femme avait confiance en leur jugement dans ces cas, que l'inverse. Les femmes demandaient plus souvent l'avis de leur conjoint et étaient moins sûres qu'il avait confiance en leur jugement. La division du travail au sein du couple entrepreneurial remettait rarement en cause les stéréotypes de genre : l'épouse était la comptable et la secrétaire, et le mari négociait les contrats. Les collègues masculins avaient tendance à considérer que le mari était le véritable chef de l'entreprise et que celle-ci lui appartenait.

Les femmes associées à l'entreprise sans statut officiel sont encore moins visibles, et en plus, leurs activités ne sont pas perçues comme légitimes. Les familles en affaires acceptent, consciemment ou non, la division entre le public et le privé. Les épouses sont principalement, voire exclusivement, responsables du ménage et des enfants. Si elles s'impliquent dans l'entreprise, elles effectuent des tâches « féminines » (secrétariat, comptabilité, ressources humaines). On ne leur donne pas nécessairement de titre ni de salaire. Elles sont donc généralement invisibles aux yeux des clients, fournisseurs ou directeurs d'autres compagnies. Elles peuvent assumer les responsabilités de leur mari si nécessaire, mais cela est généralement perçu comme une mesure à court terme. Pourtant, dans bien des cas, les contributions des épouses peuvent être essentielles au succès de l'entreprise. Elles peuvent être sources de travail gratuit ; elles peuvent travailler hors de l'entreprise et leur salaire subvient aux besoins de la famille en attendant que l'entreprise soit profitable (et travailler dans celle-ci en même temps). Elles étaient aussi vues comme des médiatrices naturelles quand l'affaire regroupait plusieurs membres d'une famille obligés de travailler ensemble parce qu'ils avaient hérité des parts d'une entreprise familiale. Les épouses avaient de plus grandes chances de travailler dans une entreprise à ses débuts, quand les revenus étaient faibles, que lorsque celle-ci était bien établie ; elles étaient aussi moins susceptibles d'être impliquées dans une entreprise dont leur mari avait hérité que dans une qu'il

avait lui-même fondée. En d'autres termes, moins elles sont proches de la fondation, moins les épouses risquent de jouer un rôle dans l'entreprise.

Quoiqu'ayant été la première femme directrice générale d'une des 500 sociétés aux chiffres d'affaires les plus élevés sur la liste du magazine *Fortune* (Fortune 500 Company), Katharine Meyer Graham représente l'archétype du successeur par défaut. C'était une femme mondaine et une mère qui prit la direction de l'entreprise familiale parce qu'elle jugeait que c'était son devoir – et elle releva le défi. Elle était née en 1917, fille et petite-fille de banquier, étudia à Vassar et à l'Université de Chicago et après l'obtention de son diplôme en 1938, travailla brièvement pour le *San Francisco News*. En 1933, son père avait acquis le *Washington Post*, en faillite, à une vente aux enchères, et il fit revenir sa fille à la maison pour prendre en charge le courrier des lecteurs en 1939. Elle épousa Philip Leslie Graham, diplômé en droit de Harvard en 1940, et le couple participa activement à la vie sociale de Washington, se liant d'amitié avec la plupart des membres du cercle restreint des Washingtoniens influents. Quand son père fut nommé à la direction de la Banque Mondiale en 1946, il confia la direction du journal à son gendre (son unique fils, un médecin, n'était pas intéressé). Katharine n'y trouva rien à redire. Elle croyait honnêtement que son rôle à elle était de prendre soin de son mari et de ses enfants et d'être une excellente hôtesse. En 1948, Eugene Meyer transféra la propriété du journal au couple, qui en acquit ensuite un second, puis le magazine *Newsweek*, et quelques chaînes de télévision dans les années qui suivirent.

Mais en 1957, Philip fit une dépression nerveuse dont il ne se remit pas, et se suicida en 1963. Katharine décida qu'elle devait à ses enfants de garder la compagnie dans la famille et la diriger elle-même, contre l'avis de ses proches qui lui conseillaient d'engager des cadres professionnels. Elle n'avait aucune expérience des affaires, et de son propre aveu avait une peur panique de se couvrir de ridicule. Néanmoins, sous sa direction, le groupe devint une importante compagnie dans le secteur de l'édition et de l'information. Elle tint aussi tête par deux fois au président Nixon à propos d'une série d'articles basés sur les papiers du Pentagone, et à propos de l'enquête sur le cambriolage de l'immeuble du Watergate menée par deux de ses journalistes. Elle démissionna de son poste de directrice en 1991, et de la présidence du conseil d'administration en 1993. Quoique sa fille fût journaliste, elle choisit un de ses fils pour lui succéder.

La seconde femme directrice générale d'une compagnie Fortune 500 fut une co-entrepreneuse avec son mari. Née en 1930, Marion Osher Sandler fréquenta des universités féminines d'élite avant d'obtenir un MBA de l'Université de New York – diplôme que peu de femmes possédaient à l'époque. Elle travailla comme analyste dans des compagnies financières avant d'épouser

l'homme de loi Herbert Sandler. En 1963, le couple acheta la *California Savings and Loans Cie*, qui n'avait que deux agences, grâce à un prêt de \$8000 de son frère. Le couple gérait l'entreprise ensemble et lorsque, en 1974, *Fortune* l'inclut dans sa liste des 500 entreprises, Marion rejoignit Katharine Graham dans le club très fermé des femmes directrices générales de telles entreprises.

En 2002, la compagnie avait 285 agences. Les Sandler étaient à la fois conservateurs et innovateurs ; ils géraient leur entreprise comme une épicerie de quartier, refusaient les investissements risqués et n'avaient pas confiance dans les évaluations informatisées de la solvabilité des emprunteurs. Mais ils furent aussi des pionniers de l'hypothèque à taux variable (à une époque où la norme était le prêt à taux fixe amortissable sur 30 ans), et offrirent à leur clients la possibilité de choisir le montant de leurs mensualités. Ils vendirent la compagnie en 2002, et furent ensuite accusés d'avoir contribué à la crise financière de 2008 avec leurs hypothèques non orthodoxes – accusation qu'ils rejettent vigoureusement. Marion Sandler mourut en 2012. Elle avait tiré parti d'une éducation et d'une expérience professionnelles peu conventionnelles pour une femme de sa génération pour devenir directrice générale d'une compagnie financière, mais elle le fut de concert avec son mari, ce qui rassura probablement les milieux d'affaires des années 1960 et 1970.

2. Filles... mais pas nécessairement héritières

Les filles ne sont pas mieux traitées que les épouses. Elles aussi font partie de la famille, mais pas de son côté affaires. En dépit de leur lignage, on ne prête pas attention à elles quand il s'agit de choisir un successeur si elles ont des frères – et même si elles n'en ont pas. Les gendres, et même des associés non-membres de la famille, comme les gérants de longue date, peuvent leur être préférés. Même les filles dont l'éducation, l'expérience du travail et de la gestion sont appropriées sont écartées au profit d'hommes qui peuvent être moins qualifiés qu'elles.

Les filles par conséquent envisagent rarement une carrière dans l'entreprise familiale. Elles peuvent y travailler, mais elles voient cela comme un emploi temporaire. Les postes qu'on leur donne les préparent rarement à prendre la relève, contrairement à ceux occupés par leurs frères. Elles sont également moins souvent rétribuées que leurs frères. Ceci renforce la présomption répandue, mais non avouée, que les épouses, filles, belles-filles qui travaillent dans l'entreprise le font pour être utiles, et qu'aider est quelque chose de naturel pour les femmes. Ceci contribue aussi à leur invisibilité aux yeux des personnes de l'extérieur, et à leur manque de légitimité aux yeux de celles de l'intérieur : elles ne font que passer. Leur place dans l'entreprise, comme celle des épouses sans titres ou responsabilités définies est aussi ambiguë, et cela est aggravé par le fait que les

membres du personnel qui ont le plus d'ancienneté ont pu les voir grandir et ont des difficultés à ne pas voir en elles la « petite du patron ». Si elles cherchent à se tailler une place pour elles-mêmes dans l'entreprise, elles peuvent se heurter à la résistance de cadres qui se pensaient le bras droit du patron et qui se sentent menacés par leurs pouvoirs accrus, ou qui simplement ne prêtent pas attention à elles et les ignorent quand vient le temps de prendre des décisions. Les employés peuvent penser que la fille n'a pas les qualifications requises pour un poste de pouvoir, ne le mérite pas et ne le doit qu'au népotisme.

Les filles peuvent succéder à leur père si elles n'ont pas de frère, si les frères ne sont pas intéressés – ou sont en froid avec leur père. Elles sont aussi les « sauveteurs de la dernière chance », auxquelles on fait appel en période de crise. Leur prise de responsabilité dépend donc des circonstances, généralement en réponse à une urgence. Dans ces cas, elles n'ont généralement pas le choix – mais néanmoins on continue à les voir comme des bouche-trous, qui gardent la place jusqu'à ce qu'on puisse trouver un homme qui convienne.

Dans les dernières années du XX^e siècle, les familles ont commencé à modifier leurs stratégies et à créer des équipes de frères et sœurs qui se partagent la direction de l'entreprise, et sont supposées devenir copropriétaires, plutôt que de privilégier une succession par primogéniture masculine. Néanmoins, ces équipes fraternelles sont affectées par les normes de genre de la société qui les entoure. Le fils aîné se voit généralement attribuer plus d'autorité et de pouvoir. Frères et sœurs reçoivent des fonctions et responsabilités clairement définies : les fils dans les secteurs clés de l'entreprise et les filles dans ceux du marketing, de l'informatique et des ressources humaines, autrement dit, dans les départements traditionnellement féminins.

C. La tête contre le plafond de verre – les femmes dans les grandes entreprises

1. Membres de conseils d'administration

De nos jours, les gens d'affaires incluent les membres et présidents des conseils d'administration et les directeurs généraux. Personne ne s'étonnera de découvrir que les femmes n'ont pas exercé ces fonctions avant la fin du XX^e siècle à moins d'être propriétaires ou copropriétaires de l'entreprise – et elles sont encore rares au sein de celles-ci. Ceci a récemment été identifié comme un sérieux problème, qui sape la compétitivité des entreprises, mais il n'y a pas consensus quant aux solutions à adopter.

Aux États-Unis, 69 % des entreprises de Fortune 500 avaient au moins une femme siégeant au conseil d'administration en 1993, et 89 % en 2003.

Au Canada, une femme siégeait sur les conseils d'administration de 31 % des 1000 sociétés les plus importantes et en 2004, c'était le cas de 49 % des sociétés les plus importantes. Par contre, moins de 15 % de ces entreprises avaient plus d'une femme membre du conseil aux États-Unis et au Canada (10,6 % en 2002). Dans bien des cas, la nomination d'une femme est purement symbolique, et aussi tardivement qu'en 1993, la plupart des directeurs ne voulaient pas d'une telle nomination. Ils affirmaient ne pas savoir comment trouver des femmes qualifiées – ou pire, prétendaient qu'elles n'existaient pas. Ils n'étaient disposés à changer d'avis que si la femme en question siégeait déjà au conseil d'administration d'une autre société. Non seulement les femmes étaient-elles en minorité dans les conseils d'administration, mais il était moins fréquent pour elles que pour les hommes de siéger sur plusieurs conseils. Cela présentait de nombreux inconvénients. Comme leur expérience était plus limitée, elles avaient moins à offrir à leur société en termes de vision stratégique – et même de solutions concrètes aux problèmes du moment. Cela limitait aussi leurs possibilités d'étendre leurs réseaux et de faire avancer leur carrière.

Au fur et à mesure que les femmes apparaissaient dans les conseils d'administration, les analystes conclurent que leur présence était bénéfique. Les entreprises dont les conseils étaient mieux équilibrés en termes de sexe étaient plus performantes que les autres. Leurs revenus étaient plus élevés, tout comme la valeur de leurs actions. Cela n'était pas uniquement dû au fait que la diversité de la salle du conseil se traduisait par une plus grande diversité de perspectives et d'opinions, un plus grand éventail d'idées et plus de chances que les mauvaises idées du directeur soient contestées. Le style de gouvernance des femmes est, en général, différent de celui des hommes, et le complète de manière positive.

Néanmoins, en dépit des avantages à avoir des femmes aux conseils d'administration, les progrès sont désespérément lents. Ce phénomène inquiète les décideurs, préoccupés par la compétitivité de leur pays sur la scène internationale. Cela heurte également le sens de la justice d'un nombre croissant de personnes. Les gouvernements nord-américains ne semblent pas enclins à imposer des quotas pour résoudre le problème, comme cela se fait en Europe, puisque les interventions étatiques autoritaires dans le secteur privé y sont culturellement moins acceptables. Mais bien que la rationalité économique serait d'amener toutes les sociétés à nommer un bon nombre de femmes à leur conseil d'administration, et bien que les gestionnaires et les directeurs s'accordent à dire que cela améliorerait la performance de l'entreprise, ce n'est une priorité que pour un tiers des entreprises. L'intérêt des entreprises se heurte de front à leurs cultures traditionnelles et à l'inertie.

2. À la direction

« Pourquoi l'exode des femmes cadres ? » C'est la question qui figurait en couverture du numéro du 18 août 1986 de *Fortune*. Le magazine avait découvert que la même proportion de jeunes femmes et de jeunes gens sortis d'une école de commerce américaine prestigieuse en 1976 (les deux tiers) étaient allés travailler dans une grande société. Mais dix ans plus tard, 30 % des femmes et 21 % des hommes avaient quitté ce milieu de travail, soit pour démarrer leur propre entreprise, soit pour sortir complètement de la population active. Le départ des femmes privait le pays des talents nécessaires pour rester concurrentiel dans un monde de plus en plus globalisé. Il fallait que les femmes restent dans le vivier des futurs dirigeants de sociétés pour que les États-Unis puissent conserver leur prééminence économique – et elles ne le faisaient pas. L'article analysait les différents facteurs qui provoquaient le départ des femmes – mais n'entendait pas ce que ces dernières disaient. Il faisait remarquer que les conseils d'administration et les bureaux de direction restaient des chasses-gardées masculines ; les femmes grimpaient les échelons de l'entreprise pour se retrouver mystérieusement coincées dans des postes de rang intermédiaire. (La même année, le *Wall Street Journal* inventa l'expression « plafond de verre » pour décrire le phénomène.) Elles étaient souvent moins bien payées que les hommes pour le même niveau de responsabilités et poussées en nombre disproportionné dans les secteurs de soutien administratif (ressources humaines, comptabilité). La plus grande partie de l'article de *Fortune* toutefois était consacrée aux difficultés que les femmes éprouvaient à équilibrer vie de famille et carrière.

Cependant, les femmes interrogées ne mentionnaient pas la maternité, mais la culture d'entreprise, comme étant leur principal problème. Les études sur les femmes cadres effectuées dans les années 1980 et dans les années 1990 identifiaient de plus en plus cette culture comme étant l'une des raisons pour lesquelles des femmes hautement qualifiées, ayant les diplômes, la formation et l'expériences qui convenaient, abandonnaient l'univers des grandes sociétés. Les femmes qui avaient commencé leur carrière avant les années 1970 mentionnaient rarement la culture d'entreprise comme raison de leur départ – probablement parce qu'à cette époque, les femmes de toute façon n'espéraient pas atteindre les échelons supérieurs de la hiérarchie corporative. Mais 15 % des femmes qui avaient monté leur entreprise à la fin des années 1970 et dans les années 1980, et 22 % de celles qui l'avaient fait après 1987, la donnaient comme motif de leur décision. Les femmes très qualifiées étaient de moins en moins tolérantes envers la manière dont les grandes sociétés les traitaient.

Le monde des affaires reconnut le problème : former un cadre pour qu'il s'insère dans la structure et la culture de l'entreprise prend du temps et de l'argent.

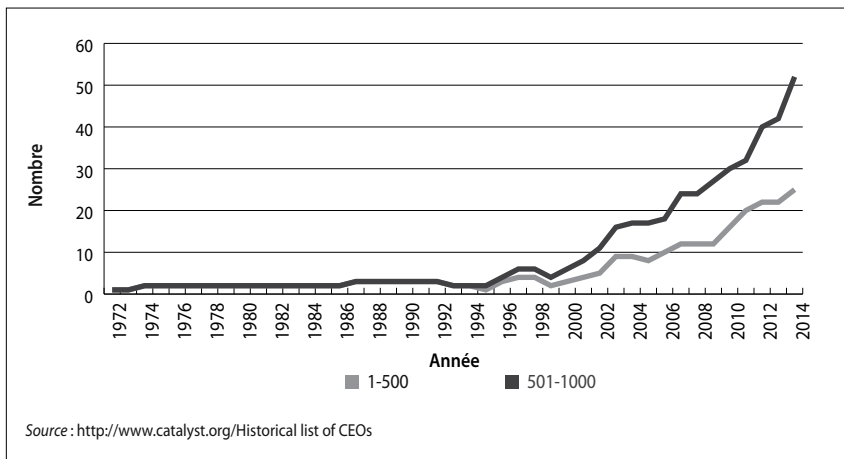
Perdre un de ces employés est une perte financière nette. Mais il avait du mal à identifier les causes du départ des femmes. Les femmes cadres se plaignaient que leurs contributions ne soient pas reconnues ou valorisées ; elles étaient exclues des réseaux informels et se sentaient isolées, se voyaient offrir moins de possibilités de formation et n'étaient pas prises en compte pour les promotions. C'était particulièrement le cas des femmes qui avaient beaucoup d'expérience et de séniorité, mais non un MBA, qui étaient laissées de côté au profit de jeunes diplômés. Mais de plus en plus de femmes se plaignaient aussi de leur milieu de travail. Elles étaient rebutées par une culture d'entreprise caractérisée par le manque d'autonomie, le présentisme (ceux qui passent le plus de temps au bureau, surtout après 17 heures sont les plus appréciés), l'obsession de la performance, la compétition interne, et des décisions dictées d'en haut. Ces femmes étaient arrivées à la conclusion que la récompense n'en valait pas la peine. Mais comme *Fortune* en 1986, les analyses continuaient à minimiser ces problèmes, préférant attribuer le départ des femmes à leur désir d'avoir des enfants, et proposaient des mesures pour les aider à concilier travail et responsabilités familiales, telles que garderies sur place et « parcours des mamans » (*mommy track*). Mais les femmes ne démissionnaient pas pour avoir des enfants, mais pour pouvoir être plus autonomes et avoir plus de contrôle sur leur vie.

Personne ne soulevait la question des responsabilités familiales des hommes non plus. Ceci pourrait toutefois se révéler être le plus récent problème à retenir l'attention des experts et des décisionnaires, et donner naissance à un front unique masculin-féminin. En 2011, un rapport du Family and Work Institute avait identifié ce problème et l'avait qualifié de « nouvelle mystification masculine ». Comme dans le cas des femmes une génération plus tôt, on s'attendait à ce que les hommes « fassent tout », mais ils hésitaient à demander des emplois du temps flexibles de peur d'être perçus comme insuffisamment investis dans leur carrière, et insuffisamment masculins. En 1977, 35 % des pères interrogés déclaraient faire face à des conflits travail-famille, chiffre qui était passé à 60 % en 2008. Parmi les femmes par contre, les proportions étaient relativement stables : 41 % en 1977 et 47 % en 2008. En bref, le cadre de référence s'était déplacé parce que l'homme d'affaires – et le cadre de société traditionnel – sont des espèces en voie de disparition. Le problème intéresse maintenant les médias à grande diffusion. « Du conseil d'administration au match de sport à l'heure du coucher, les papas apprennent à jongler » annonçait un gros titre du *Washington Post* le 23 juin 2014. L'article détaillait les difficultés que la « nouvelle mystification masculine » causait aux cadres de société qui étaient aussi des pères.

Les grandes sociétés ont graduellement fait place aux femmes – ou bien les femmes ont appris comment contourner le problème, mais les progrès au sommet de la hiérarchie restent lents, plus lents encore que dans le monde de

l'entrepreneuriat. Entre 1982 et 1994, *Fortune* a publié une liste annuelle des 500 entreprises manufacturières américaines ayant généré les plus gros revenus, et depuis 1994, des 1000 plus grandes entreprises. Moins de 1 % des directeurs généraux de ces entreprises étaient des femmes avant 2002, et elles n'étaient que 4 % en 2013 (voir figure 13.3).

Figure 13.3 Nombre de femmes directrices-générale – Fortune Companies, 1972-2014



Au cours des années, leur profil a évolué plus ou moins comme celui des entrepreneuses. Alors que les deux directrices générales d'avant 1986 (Graham et Sandler) n'auraient pas été incongrues au XIX^e siècle, ce n'était pas le cas de celles qui suivirent. Linda Wachner, la troisième femme directrice d'une compagnie Fortune 500 avant 1997 ne fonda ni n'hérita une compagnie. Elle essaya en vain de correspondre au modèle schumpeterien, échoua et fut licenciée. Née en 1946, elle commença sa carrière comme acheteuse pour un grand magasin. En 1986, elle se trouvait derrière une offre publique d'achat hostile de Warnaco (autrefois Warner Brothers [corset] Company), alors au bord de la faillite. Elle retourna la situation et augmenta les profits au point que *Fortune* la déclara la femme d'affaires qui avait eu le plus de succès en 1992. Mais Wachner prit rapidement trop de risques, fit de mauvais choix qui, combinés à une manière de gérer particulièrement agressive, fit fuir le personnel et provoqua la faillite de l'entreprise en 2001. Elle fut mise à la porte et, dans un article de 2009, *Forbes*, l'une des principales revues d'affaires, la prit pour exemple de ce que l'arrogance peut faire à une entreprise. Il y a une différence entre la « destruction créatrice » et l'excès d'assurance. Schumpeter n'en avait jamais parlé, et Linda Wachner ne semble pas avoir été consciente de son existence. Le « mode

masculin » de gestion n'est pas nécessairement la voie du succès. *The Economist*, commentant la fin imminente de la compagnie, signalait une autre retombée négative : cette faillite ne ferait malheureusement pas avancer la cause des femmes cadres, dont « elle avait été le plus brillant exemple à suivre » (« The Wrong Trousers », 14 juin 2001).

Les deux autres femmes qui devinrent directrices générales d'une entreprise Fortune 1000 après 1995 présentaient de nombreuses similitudes avec Linda Wachner. Jill Barad à Mattel et Carly Fiorina chez Hewlett Packard étaient des preneuses de risques, qui cherchèrent à faire croître la compagnie par le biais d'acquisitions qui se révélèrent avoir un impact négatif sur les profits, et elles furent durement critiquées pour leur style de management agressif. Jill Baras avait pris la tête de Mattel quand la compagnie était en difficulté et avait redressé la situation. Pour un temps, la presse d'affaires la prit comme exemple de ce que pouvait accomplir une femme. En 1998, *Business Week* la décrivit comme une femme qui brisait les stéréotypes, « un modèle pour bien des femmes ambitieuses qui cherchent à combiner carrière et famille ». Un an plus tard, elle était mise à la porte de Mattel. L'acquisition peu judicieuse de Compact par Fiorina, et son style très hiérarchique, en conflit avec la culture collégiale de Hewlett Packard, contribuèrent tous deux à son éviction après cinq ans aux commandes.

Tout le monde n'éprouvait pas le besoin de se conduire « comme un homme » et d'adopter un style de gestion directif et hiérarchique. Eileen Scott commença comme caissière à temps partiel chez Pathmark, une chaîne de supermarchés, quand elle était encore au secondaire. Elle grimpa les échelons pour en devenir directrice générale 35 ans plus tard. Elle est convaincue qu'un directeur efficace doit savoir écouter et communiquer, et attribue son efficacité au fait qu'elle pouvait voir le fonctionnement des magasins du point de vue des employés. Elle fut directrice pendant un an et quitta la compagnie pour accomplir son rêve d'obtenir un MBA d'une université prestigieuse, et siège à présent sur de nombreux conseils d'administration. Mary Sammons prit la direction de Rite Aid, une chaîne de pharmacie au bord de la faillite en 1999, et dut fermer 400 filiales pour réaliser des profits. Mais elle prit aussi grand soin de reconstruire la confiance en la chaîne parmi les employés restants. Elle savait que les employés avaient été conscients depuis longtemps des problèmes de la chaîne mais que leurs suggestions avaient été ignorées ou rejetées, et elle s'assura de les impliquer dans le processus de définition des nouvelles stratégies.

Des femmes en nombre non négligeable prirent la direction d'entreprises en difficulté. Dorrit Berns fut engagée en 1995 pour diriger Charming Shoppes, une chaîne de magasins de vêtements qui perdait continuellement de l'argent. Elle la sauva en ajoutant un département des grandes tailles, que peu de magasins

vendaient, à son inventaire. Cindi Hallman reprit une compagnie de placement d'intérimaires en 2001, quand personne n'engageait de personnel, et elle trouva de nouveaux marchés pour l'entreprise. Ann Mulcalhy, qui devint directrice générale de Xerox après avoir travaillé 25 ans pour la compagnie, fut obligée d'être particulièrement dure et impitoyable. Tout le monde la poussait à déclarer faillite et à éliminer le département de recherche et développement. Elle ignora ces conseils et sauva la compagnie, mais elle dut mettre à pied près de 28 000 personnes à travers le monde pour y parvenir. Il semblerait que les directrices générales, comme les filles, soient des dirigeantes plus acceptables en périodes de crise.

Il n'y avait qu'une héritière parmi cette cohorte. Loida Lewis, une avocate native des Philippines et épouse de Reginald F. Lewis, le premier millionnaire noir américain. Il mourut d'un cancer du cerveau en 1993, à l'âge de cinquante ans. Quand les recruteurs ne parvinrent pas à trouver un remplaçant acceptable pour son mari, elle prit la direction de *TLE Beatrice International* (une entreprise de transformation et distribution de produits alimentaires), qui était en difficulté du fait qu'elle n'avait plus de chef reconnu. Elle redressa la situation, vendit la compagnie avant la fin de la décennie et depuis se consacre à la philanthropie.

En 2014, vingt-quatre des compagnies de Fortune 500 avaient une directrice. Aucune n'était une héritière, une fondatrice ou une co-fondatrice. Un tiers de ces directrices avaient un diplôme de bachelière en génie, et un tiers un MBA (les deux groupes se recourent). Toutefois, elles n'avaient pas toutes ce dernier diplôme quand elles furent engagées, et beaucoup avaient obtenu leurs diplômes, MBA compris, dans des institutions respectables mais pas particulièrement prestigieuses. Un grand nombre travaillaient depuis au moins quinze ans dans l'entreprise, avaient débuté au bas dans l'échelle et travaillé dans de multiples départements au fur et à mesure qu'elles gravissaient les échelons. Mary Barra, directrice générale de GM depuis 2014, avait fait un stage d'alternance chez le constructeur dans le cadre de ses études. Ursula Burns débuta chez Xerox quand elle y fit un stage d'été en génie mécanique. Debra Reed fut engagée par une compagnie californienne du secteur de l'énergie un an après la création de celle-ci en 1986. Kathleen Mazzarella travailla dans divers départements de Graybar, une compagnie de services de gestion de chaînes d'approvisionnement, qui se trouve appartenir aux employés. Gracia Martone, détentrice d'un diplôme en histoire et sciences politiques, fut engagée comme assistante à la trésorerie par une compagnie médias de grande diffusion. D'autres travaillèrent d'abord dans des secteurs proches de celui de la compagnie qu'elles rejoignirent plus tard. Sheri McCoy travailla pendant trente ans chez Johnson et Johnson avant d'aller chez Avon; Ilene Gordon, diplômée en mathématiques, avait travaillé de longues années dans une compagnie d'emballage avant de rejoindre Ingredion, fournisseur d'ingrédients pour les industries d'aliments humains et du bétail, de boissons

et de produits pharmaceutiques. Quant à Phoebe Navakovic, elle avait été officier dans les services de renseignements avant d'être engagée par General Dynamic, un fournisseur d'armement.

Mary Barra et elle ne sont pas les seules femmes à la tête d'une entreprise « masculine ». HP, IBM, Lockheed-Martin (aviation), Duke Energy (un autre groupe du secteur de l'énergie) et Dupont avaient tous une femme à leur tête en 2014. Avoir de l'expérience semble avoir eu plus d'importance qu'une formation traditionnelle ; la possession d'un diplôme d'une université prestigieuse paraît secondaire et le secteur d'activité de peu d'importance. Par contre, leur sexe a pu avoir un impact sur ce qu'on leur demandait de faire. En dépit de sa formation en génie civil, Debra Reed fut d'abord chargée des relations avec la clientèle, puis des ressources humaines, deux départements typiquement « féminins ».

II. UN AUTRE MONDE : L'EUROPE

Les parcours des femmes en affaires des deux côtés de l'Atlantique se ressemblent. Les normes de genre sont plus ou moins semblables ; il y a moins de femmes à leur compte que d'hommes ; les entreprises des femmes sont généralement plus petites que celles des hommes, moins capitalisées et moins susceptibles d'avoir eu recours à des prêts bancaires. Elles sont aussi concentrées dans les mêmes secteurs des services et des biens à la consommation qu'en Amérique du Nord. Leurs revenus sont généralement moindres et elles sont moins susceptibles de croître – ou elles croissent moins. Néanmoins, les pays d'Amérique du Nord et d'Europe ne sont pas copies conformes les uns des autres, et les différences peuvent être importantes : les attitudes envers le monde des affaires et les gens ambitieux ne sont pas les mêmes, et les différences économiques, légales et institutionnelles ont également un impact sur l'entrepreneuriat féminin. La place des femmes dans le monde des affaires n'est certainement pas uniforme à travers l'Europe, et à bien des égards, elle est très différente de celles de leurs consœurs nord-américaines.

A. Attitudes envers les affaires

Les affaires et l'esprit d'entreprise sont plus valorisés dans certains pays que dans d'autres. L'exemple de Patricia Russo révèle clairement cette différence. Directrice générale de Lucent, une compagnie américaine de télécommunications, elle devint directrice générale d'Alcatel-Lucent après la fusion des deux entreprises. Elle fait l'objet de deux notices dans Wikipedia, l'une en anglais, l'autre en français. La notice en anglais la décrit comme la personne qui a redressé la situation chez Lucent et restauré sa rentabilité, et ne mentionne qu'en passant les pertes subies par Alcatel-Lucent avant qu'elle ne démissionne. La notice en

français, après avoir mentionné le fait que Mme Russo est née dans une famille fortunée, informe ses lecteurs qu'elle a ordonné des coupures et licenciements draconiens quand elle était directrice de Lucent, et reçu un parachute doré de 6 millions d'euros en quittant Alcatel-Lucent, en dépit du fait que la compagnie avait licencié 16 500 employés de par le monde et accusé des pertes de 3,5 milliards d'euros sous sa direction. Cette notice reprend largement la description du quotidien français influent *Le Monde* et reflète une piètre opinion des personnes en affaires, qu'elles soient propriétaires de l'entreprise ou cadres ; cette opinion, largement répandue, est très différente de celle qui prévaut chez les Anglo-Américains. Les femmes d'affaires françaises, comme leurs collègues masculins, doivent constamment se défendre d'être des profiteurs.

Le réflexe anticapitaliste n'est pas le seul obstacle auquel les gens en affaires peuvent avoir à faire face. Les Scandinaves sont confrontés à la « loi de Jante », un ensemble de normes culturelles qui dévalorise la réussite individuelle et le désir d'améliorer sa condition sociale, et refuse que qui que ce soit cherche à se hausser au-dessus des autres. Cela n'empêche pas les gens de se mettre à leur compte mais peut les dissuader de tirer le meilleur parti possible des occasions qui se présentent à eux. Un article du 24 juin 2014 de l'*International Business Times* se demandait si la loi de Jante avait été un obstacle au succès économique de la région ou si, au contraire, elle avait été un moyen de minimiser les risques de dérapage des économies scandinaves en les empêchant de prendre les mêmes risques économiques que les autres pays occidentaux, risques qui les avaient entraînés au bord d'une « apocalypse financière » en 2008. Dans l'ensemble, l'article jugeait que les avantages de cette mentalité faisaient plus que compenser ses faiblesses, puisque les sociétés scandinaves et même leurs banques avaient plutôt bien traversé la crise de 2008.

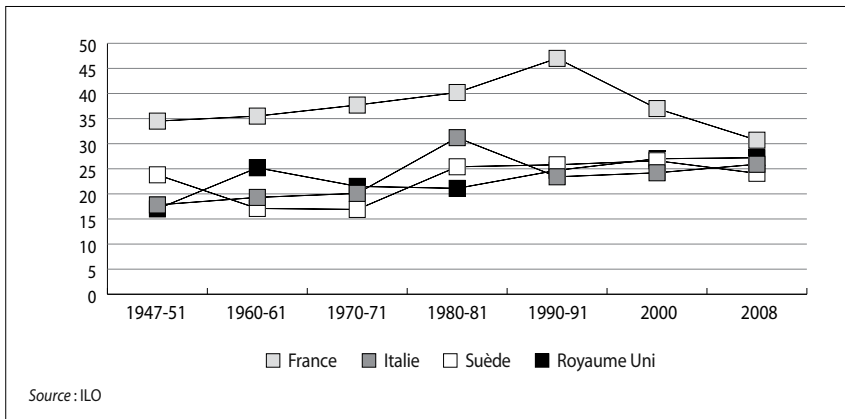
B. En chiffres

Moins de 5 % des fabricants et prestataires de services nord-américains étaient des femmes dans les années 1950 et leur proportion augmenta rapidement entre 1960 et 1990, avant de se stabiliser juste en dessous de 40 %. Au départ, il y avait plus de femmes à leur compte en Europe, allant de 10 % en Grèce et en Allemagne de l'Ouest, à 25 % en Suède et 35 % en France ; leur proportion diminua aux Pays-Bas et en Allemagne, et quoiqu'elle augmentât dans les autres pays, cette augmentation ne fut pas aussi spectaculaire qu'en Amérique du Nord, sauf en Espagne, au Portugal et en Grèce où les proportions atteignirent 25-30 % en 2008.

En France, une plus grande proportion de chefs d'entreprises étaient des femmes, plus que partout ailleurs – mais cette proportion commença à décliner

dans les années 1990 (voir figure 13.4). La part des femmes dans la population active qui étaient à leur compte ou qui employaient des travailleurs était aussi différente. Elle est restée stable à long terme aux Pays-Bas, en Allemagne de l'Ouest, en Suède et en Italie, a augmenté en Grande-Bretagne, Espagne, Portugal et Grèce, et a diminué assez considérablement en France. L'absence d'études véritablement comparatives, et de données véritablement comparables, fait qu'il est difficile d'expliquer ces différences. Néanmoins, ceci montre que l'on ne peut pas expliquer l'infériorité numérique des femmes dans l'entrepreneuriat en termes de normes de genre génériques. Des facteurs régionaux jouent un rôle, visiblement.

Figure 13.4 Proportion d'employeurs et de personnes à leur compte qui étaient des femmes – pays sélectionnés, 1947-2008, secteurs manufacturiers et des services



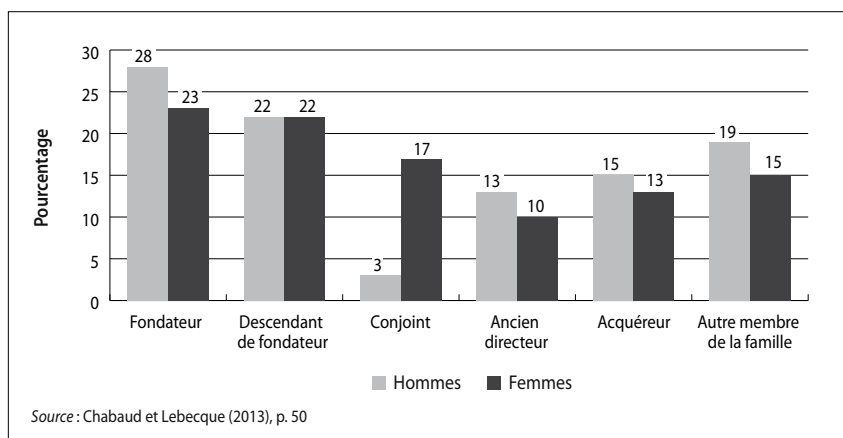
C. Accès à l'entrepreneuriat

L'accès des femmes à l'entrepreneuriat était également variable. Les études sur les États-Unis donnent l'impression que la plupart des femmes qui possèdent une entreprise l'ont créée et que successeurs et surtout héritières sont rares. Les données sur l'Allemagne (chapitre 9) et la France suggèrent d'autres modèles. Les études françaises prêtent beaucoup plus d'attention aux non-fondatrices (mais il est difficile de savoir si cela est dû à un plus petit nombre de fondatrices en France comparativement aux États-Unis, ou au fait que les chercheurs français ont une définition plus large de l'entrepreneuriat dans laquelle ils incluent les non-fondateurs).

Cette dernière catégorie n'est pas négligeable. Selon une étude de 2012, à peine un quart des chefs d'entreprises françaises (des deux sexes) étaient des

fondateurs (voir figure 13.5). Par contre, les liens familiaux jouaient un plus grand rôle dans l'accès à cette position pour les femmes que pour les hommes. Une proportion importante d'entre elles étaient à la tête de l'entreprise parce qu'elles avaient été les épouses des fondateurs. Les chiffres ne disent pas si elles avaient été co-entrepreneuses, épouses d'un fondateur retraité ou veuves, mais les chiffres (17 %) sont similaires aux estimations de la proportion de co-entrepreneuses généralement avancées pour les États-Unis

Figure 13.5 Accès à la direction d'une entreprise, France 2012



D. Modes de recrutement

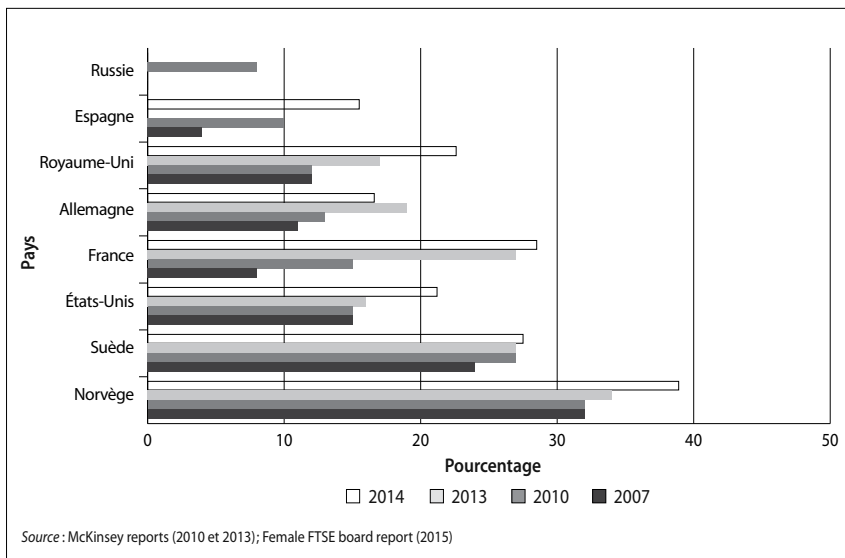
Les chiffres suggèrent qu'en France, les femmes héritent dans les mêmes proportions que les hommes. Ce n'est pas le cas partout. Les filles n'héritent que de seulement 8 % des entreprises belges, généralement par faute de successeur masculin, et selon Kathie Mulholland, les entrepreneurs britanniques de la fin du XX^e siècle qui ont réussi choisissent la primogéniture masculine quand vient le temps de passer la main. Les épouses et les filles sont marginalisées au fur et à mesure que la nouvelle entreprise se consolide. Les hommes font généralement usage du capital humain, social ou financier de leur épouse, mais une fois l'entreprise établie sur une base solide et réorganisée, et la structure de direction mise en place, les femmes (et les filles) ne se voient pas accorder de titres officiels et sont poussées hors du mécanisme formel de prise de décisions.

Hormis en Scandinavie, il y avait jusqu'à une période récente moins de femmes dans les conseils d'administration qu'en Amérique du Nord, et peu d'entreprises en avaient plus d'une (voir figure 13.6). En France, 27 % des entreprises cotées au CAC40 en avaient deux et cinq en avaient davantage

(L'Oréal et Pernod-Ricard en avaient trois, ADP et Sodexo, quatre et Publicis, six) Sur les cinq, quatre étaient des entreprises familiales. Peu de femmes siégeaient sur plus d'un conseil d'administration. En 2013, c'était le cas de 19 % d'entre elles, contre 63 % des hommes siégeant sur des conseils d'administration. La situation n'est pas meilleure parmi les directeurs généraux – il n'y a aucune femme à la tête des plus importantes entreprises françaises et allemandes. En Grande-Bretagne, la première directrice d'une des 100 entreprises les mieux capitalisées cotées à la bourse de Londres (indice FTSE-100), Marjorie Scardino, ne fut nommée qu'en 1996, et resta la seule dans cette position pendant cinq ans.

Les idées reçues concernant les hommes et les femmes sont la principale raison de ces petits nombres, et des facteurs nationaux peuvent les aggraver. En France, le problème est exacerbé par le fait que les élites sont recrutées au sein des diplômés des grandes écoles, processus précédé par une sélection précoce (la limite d'âge pour concourir pour l'admission dans une grande école se situe entre 22 et 25 ans et les directeurs généraux potentiels sont cooptés entre 30 et 35 ans.) Le système ne laisse aucune place à ceux dont les talents s'épanouissent tardivement – ou qui changent de carrière. De plus, peu de grandes écoles étaient ouvertes aux femmes jusqu'au milieu des années 1970. Par conséquent, en 2011, les directeurs des vingt entreprises du CAC40 (tous des hommes) étaient des diplômés de grandes écoles. Neuf sortaient de Polytechnique et six de l'École nationale d'administration (parmi les plus prestigieuses de ces écoles). Le plafond de verre français ne bloque pas seulement les femmes, mais aussi les diplômés d'institutions ordinaires qui grimpent les échelons, et comme les membres des conseils d'administration sont cooptés, ce sont les gens qui correspondent de près à ce profil qui sont choisis.

Figure 13.6 Pourcentage de femmes dans les conseils d'administration



Les femmes ont de plus grandes chances d'être nommées aux conseils d'administration d'importantes sociétés françaises si elles sont membres de la famille – ou étrangères. Entre 2003 et 2009, un quart des femmes siégeant sur les conseils d'entreprises incluses dans l'indice SBF120 (Indice boursier français qui inclut le CAC40) étaient membres de la famille fondatrice ou épouses du fondateur ou du chef de la famille. Pour un tiers, elles étaient diplômées de grandes écoles (mais une seule appartenait aux deux catégories, qui donc se recoupent très peu). Les conseils d'administration préféraient aussi que les femmes étrangères à la famille aient déjà siégé sur d'autres conseils d'administration ou bien viennent de l'étranger. Une femme sur cinq siégeant au conseil d'administration d'une entreprise cotée au SBF120 était étrangère et diplômée d'une institution prestigieuse (Harvard, LSE, Oxbridge). La plupart des autres femmes membres de conseils d'administration étaient représentantes des travailleurs et nommées par leur syndicat. Les femmes étaient également plus nombreuses sur les conseils d'administration de petites entreprises – leur nombre étant inversement proportionnel au chiffre d'affaire.

Les entreprises familiales françaises sont des cas intéressants. Comme ces familles cherchent à garder le contrôle de l'entreprise le plus longtemps possible, même après s'être transformées en sociétés anonymes, voire être entrées en bourse, les femmes de la famille ont un accès privilégié au pouvoir, surtout si elles ont hérité d'actions. La présidente du conseil d'administration de Publicis est Élisabeth Badinter, philosophe et historienne des femmes bien connue – qui se trouve aussi être la fille du fondateur, Marcel Bleustein-Blanchet – et l'une des principales actionnaires de la compagnie. Lilliane Bettencourt, fille unique du fondateur de L'Oréal, est la principale actionnaire de la compagnie et elle siégeait jusqu'à une date récente au conseil de direction. La clientèle de L'Oréal est très majoritairement féminine et l'entreprise parraine un prix pour les femmes de sciences. L'entreprise compte parmi les favorites des diplômés d'écoles de commerce. Malgré cela, chez L'Oréal, les femmes gagnent 59 centimes d'euro pour chaque euro gagné par un homme. L'Oréal préfère les promotions à l'interne et la proportion de cadres masculins est tombée de 73 % en 1983 à 51 % en 2004 – en même temps que l'écart de salaire entre les hommes et les femmes s'est élargi. Les femmes sont plus jeunes et ont moins de séniorité, mais cela n'est pas suffisant pour expliquer la différence de rémunération.

Revue et organisations d'affaires tentent de convaincre leurs collègues de changer de cap. *La Tribune* (un journal d'affaires français) en est arrivé à la conclusion que « dans un contexte mondialisé, avec des risques financiers, il y a des questions auxquelles les dirigeants de 70 ans, cravatés, blancs, franco-français et qui sortent des grands corps ne sont plus capable de répondre seuls correctement » (« Les dames du CAC40 », 1^{er} décembre 2013). En 2013, le

MEDEF (le syndicat des patrons, incidemment dirigé par une femme entre 2005 et 2013) a publié une brochure de 15 pages en accès libre sur Internet pour montrer comment contrer les stéréotypes sexistes des conseils d'administration.

Les gouvernements européens ont commencé à penser le long des mêmes lignes. En Grande-Bretagne, le rapport Higg, commandité par le ministère du Commerce et de l'Industrie britannique en 2003, concluait que la diversité améliorait l'efficacité des conseils et que les entreprises devaient prendre des mesures en ce sens. Un certain nombre de pays décidèrent d'imposer des quotas. La Norvège passa une loi en 2007 exigeant que les conseils d'administration des sociétés cotées en bourses incluent 40 % de femmes sous peine de dissolution. La Suède a depuis menacé d'imposer des quotas si la proportion de femmes sur les conseils d'administration n'atteignait pas 25 %. La France et l'Espagne ont récemment passé des lois semblables, exigeant une proportion de 40 % avant 2015 (Espagne) et 2017 (France). L'Allemagne vient de passer une loi similaire, malgré l'opposition d'Angela Merkel. Les femmes nommées du fait de ces quotas, toutefois, peuvent ne pas être prises au sérieux et se voir affublées du sobriquet de « jupon doré ».

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

Il y a plus de continuité que de rupture entre la période contemporaine et le passé. Même la fin du XX^e et le début du XXI^e siècles présentent de fortes ressemblances avec les périodes précédentes, en dépit d'une évolution marquée des notions de genre. Les femmes continuèrent à être à leur compte ou dans la finance. Les femmes de la petite bourgeoisie restèrent concentrées dans les mêmes secteurs que leurs prédécesseurs de la période moderne, mais elles n'y furent jamais confinées, ni refoulées dans les segments les moins profitables de leur activité. Au contraire, l'intensification des échanges et la croissance et la diversification de la consommation créèrent des opportunités supplémentaires pour les femmes – tout au moins jusqu'à ce que la production et la distribution de masse ne réduisent la part de marché des petits fabricants et détaillants indépendants. En particulier, la croissance des secteurs du commerce de détail et des prestations de service à petite échelle élargirent les options pour les femmes mariées. Dans les grandes entreprises, les femmes furent souvent mises à l'écart par la transformation de l'entreprise en société et la révolution managériale, mais de nouvelles idées concernant les rôles sociaux des femmes (et des hommes), combinées aux pressions des marchés et des gouvernements, sont en train de contraindre ce type de firmes à leur ouvrir leurs portes de nouveau.

Les institutions continuent à être importantes. Les déréglementations furent généralement favorables aux femmes : l'abolition des corporations élimina les obstacles formels à l'exercice d'un commerce ou d'un artisanat de leur choix. La reconstitution d'organismes corporatistes dans certaines parties de l'Europe et l'accent mis de plus en plus sur les qualifications officiellement reconnues ne les exclurent pas du commerce ou de l'artisanat, mais les canalisèrent vers les secteurs féminins. Comme dans la période moderne, les désaccords entre les vues des organisations professionnelles et des gouvernements pouvaient être résolus

à l'avantage des femmes. La sphère des petites entreprises était segmentée, mais elle incluait une place pour les femmes aux yeux des gouvernements.

Un nouveau type de femme d'affaires prit de l'importance au XIX^e siècle – la petite bourgeoise célibataire qui créait une petite entreprise, souvent, mais pas uniquement, dans le secteur du vêtement et de la mode. Les secteurs dans lesquels pénétraient les femmes (où il s'agissait de produire et distribuer des biens de consommation s'adressant principalement à une clientèle féminine) croissaient rapidement au XIX^e siècle, et ils ne suscitaient pas nécessairement l'intérêt des hommes. Les normes de genre pouvaient même dissuader ceux-ci de s'engager dans certains de ces secteurs de peur que l'on doute de leur masculinité. En apparence, les activités des femmes semblent avoir été des extensions de leurs tâches domestiques, mais en fait elles ne l'étaient pas. Ces femmes avaient normalement été systématiquement formées pour leur activité : elles avaient fréquenté une école secondaire ou commerciale, acquis une formation technique par le biais d'un apprentissage ou de la fréquentation d'une école professionnelle, ou avaient appris leur métier sur le tas, en travaillant contre un salaire. Elles puisaient dans leur expérience du secteur auquel elles se joignaient pour mettre au point des plans d'affaires viables. Les raisons pour lesquelles elles se mettaient à leur compte différaient de celles des veuves. La plupart étaient des entrepreneuses par opportunité, qui cherchaient l'indépendance et un revenu confortable, plutôt que des femmes qui n'avaient guère de choix satisfaisant. Certaines avaient eu une idée ou identifié une niche et tiraient parti de cette vision. Ces femmes confirmaient et contredisaient en même temps les stéréotypes féminins bourgeois. Elles œuvraient dans des secteurs extrêmement féminins, mais en même temps devaient être des personnes d'affaires futées, comme les hommes, pour survivre. Elles ne violaient pas les normes de genre en travaillant dans la sphère de la consommation féminine mais, de par leurs activités, elles contribuaient à professionnaliser les femmes. Néanmoins, en dépit de possibilités de croissance, ces femmes créaient principalement de petites ou moyennes entreprises dans des secteurs demandant plus de main-d'œuvre que de capital, et dont les profits potentiels étaient moindres. Il était plus facile pour les femmes de garder le contrôle d'une petite ou moyenne entreprise, et celle-ci pouvait être dirigée de chez soi, un avantage quand la propriétaire avait aussi des responsabilités familiales. Ceci est encore vrai des femmes d'affaires de la fin du XX^e et du début du XXI^e siècle qui sont surreprésentées dans les secteurs soi-disant féminins, probablement parce que ce sont ceux dans lesquels elles ont le plus d'expérience.

Certaines de ces entreprises toutefois ont grandi. Leurs propriétaires ont identifié une niche, ou mis au point des techniques de marketing particulièrement bien adaptées. À long terme, ces entreprises ont eu un sort différent selon les

endroits – et probablement, les cultures d'affaires. Les Allemandes fondaient des entreprises familiales qui produisaient des articles de haute qualité. Les Américaines qui créaient une entreprise ne se préoccupaient pas particulièrement de dynastie et elles semblent s'être davantage intéressées à construire une clientèle. Elles ont davantage été des commerçantes que des artisanes ou manufacturières à l'instar des Allemandes. Sur ce plan, elles ressemblaient à leurs collègues masculins.

Les créatrices qui développèrent leur entreprise rejoignirent un groupe plus conventionnel de femmes d'affaires : les successeurs. Comme les femmes de la période moderne à la tête de maisons de commerce ou de manufactures, les successeurs devaient leur position au hasard de leur naissance ou à leur choix de conjoint, elles avaient acquis leur savoir-faire de manière informelle et généralement avaient été les assistantes de leur mari. Leur fonction ne se bornait pas à gérer l'entreprise ; elles devaient aussi la garder dans la famille. Aussi longtemps que les entreprises appartenaient à des familles, et surtout à des couples, la sphère jointe de la période moderne restait fonctionnelle. Il ne venait pas à l'esprit de ces femmes qu'elles devraient passer la main à un homme – souvent, c'est le contraire qui se produisait. Les veuves faisaient attendre leurs fils et résistaient aux tentatives de les déloger au profit d'un homme. Comme leurs devancières du XVIII^e siècle, elles tiraient parti de leur capital humain et social pour réussir (comme Martha Coston, mondaine qui devint ingénieure, puis cheffe d'entreprise). Une fois les rênes en main, ces femmes pouvaient faire ce qu'elles voulaient de l'entreprise. Elles pouvaient la faire croître, la développer, la diversifier ou en changer la direction. Les veuves du champagne abandonnèrent le négoce pour la viticulture. Käte Ahlman transforma sa firme en un conglomérat diversifié. L'idéologie des sphères distinctes visiblement n'influençait pas l'attitude de ces femmes envers les affaires – mais il semble qu'elle ait eu un impact sur leur représentation et même sur leur autoreprésentation. Les industrielles pouvaient se cacher derrière l'image de philanthropes, un écran que les historiens commencent seulement à faire tomber.

Le XX^e siècle, par contre, n'a pas été tendre envers les femmes des grandes familles d'affaires. L'incorporation, adoptée pour élargir les sources de capitaux autant que pour limiter les responsabilités financières, a encouragé la managérialisation, et les idées conventionnelles sur la nature et le rôle des femmes ont été de sérieux obstacles à leur accès aux formations officielles nécessaires pour être des directrices ou des cadres supérieurs crédibles. Même au sein des sociétés non cotées encore contrôlées par la famille, les femmes sont plus susceptibles d'être acceptées comme membres du conseil d'administration que comme directrices. Les sociétés cotées n'acceptent les femmes à leurs plus hauts échelons qu'avec réticence, parce que des lois antidiscriminatoires (comme aux États-Unis)

ou les quotas (en Europe) ne leur laissent pas le choix, et cela malgré le fait que les experts et mêmes leurs propres associations leur conseillent vivement de ne pas ignorer les talents féminins s'ils veulent rester compétitifs dans un marché globalisé.

Affaires et finances se recourent. Les maisons de négoce se livraient à des opérations de type bancaire, et certaines devinrent des banques ; à leurs débuts, certaines banques anglaises ne furent que des sociétés de personnes locales regroupant surtout des membres de la même famille. Les femmes y jouaient le même rôle qu'au sein d'entreprises familiales ordinaires. Les clients ne prenaient pas plus la fuite quand elles étaient en charge que dans le cas de maisons de négoce ou d'usines. Le commerce maritime anglais était structuré de la même manière : organisé sur une base familiale ou de voisinage, il faisait facilement de la place aux investisseuses et les femmes ne l'évitaient pas en dépit des risques évidents qu'il impliquait. Les femmes avaient appris à tenir les comptes du ménage, de l'entreprise familiale ou du domaine, et cela ne les gênait pas d'investir aussi longtemps qu'elles avaient accès aux informations nécessaires. Les Anglaises préféraient les investissements sûrs, mais n'évitaient pas nécessairement ceux plus risqués. Comme les hommes vivant de leurs revenus, elles prenaient autant de risques qu'elles pouvaient se le permettre. La finance était aussi une alternative aux affaires pour les femmes qui avaient de l'argent ; l'élargissement des possibilités d'investissement au XIX^e siècle peut avoir permis à certaines femmes de vivre de leurs revenus plutôt que de devoir se mettre à leur compte pour gagner leur vie.

CONCLUSION

LES FEMMES EN AFFAIRES, UNE PRÉSENCE DURABLE

Les femmes ont toujours fait des affaires, pour survivre, pour mieux gagner leur vie que par un travail salarié, pour contribuer au bien-être de leur famille – mais aussi pour être indépendantes et, quelquefois, pour améliorer leur situation et acquérir fortune, pouvoir et même prestige. Leurs activités étaient acceptées par leurs contemporains aussi longtemps qu'elles ne violaient pas ouvertement les normes de genre de l'époque, normes qui pouvaient être inscrites dans le droit et reflétées par les institutions.

Le genre a été utilisé pour légitimer ou délégitimer les activités des femmes, y compris leurs activités économiques. Mais il n'était qu'un facteur parmi tous ceux qui déterminaient la place et le rôle des femmes dans la société dans son ensemble. Pendant la période moderne, il s'ajoutait au rang ou l'état, à la citoyenneté (bourgeois ou non), à l'appartenance à un corps constitué, à une famille, au statut marital, à la génération (parent ou enfant) et aux qualifications reconnues, tous facteurs qui pouvaient affaiblir, infléchir ou neutraliser le genre. Une femme n'était jamais qu'une femme. Si elle jouissait de droits de bourgeoisie, elle bénéficiait de droits refusés aux hommes qui n'avaient pas la franchise de la ville, même si ces droits étaient moindres que ceux dont jouissaient les bourgeois.

Le genre n'était pas homogène. Quand les corps de métier et les autorités locales du Wurtemberg conspiraient pour exclure les femmes de toutes les occupations hormis le service domestique et le travail non qualifié (sauf si elles étaient épouses de maîtres), le duc s'appuyait sur une banquière, juive de surcroît, son voisin Henri de Nassau-Deux Ponts louait des forges à des femmes et Marianne von der Leyen faisait preuve d'un esprit d'entreprise agressif. Les marchands d'Essen exploitaient la relation personnelle entre Louisa Catharina Harkort et la princesse-abbesse pour retenir son attention, et Amalie Krupp et Aletta Haniel développaient les entreprises que leur avaient laissées leurs maris.

Les normes de genre des corporations et des autorités municipales étaient visiblement différentes de celles des aristocrates, et même des négociants.

Le genre était aussi extrêmement malléable. La subordination « naturelle » des femmes aux hommes était à la base de tous les systèmes de genre, mais la dépendance économique envers eux n'en faisait pas partie avant le XIX^e siècle et l'épanouissement de l'idéologie des sphères distinctes. Jusque-là, les femmes pouvaient être les aides de leur mari, mais de manières contradictoires. On pouvait s'attendre à ce qu'elles continuent l'affaire de leur mari après sa mort – ou qu'elles libèrent la place pour un homme par exemple. Ce qu'elles n'étaient pas censées faire, c'était entrer en compétition avec les hommes pour les niches économiques que ceux-ci voulaient se réserver. Les femmes ne tardèrent pas à exploiter ces contradictions pour survivre ou pour garder le contrôle d'une entreprise familiale, même si cela signifiait recourir à un discours extrêmement genré qui renforçait les stéréotypes, et même si cela les reléguait à l'économie irrégulière (jugée légitime vu les circonstances par ceux ou celles impliqués) ou même les entraînait dans des activités illégales.

Les arguments genrés justifiaient facilement les exclusions – mais les femmes les utilisaient pour essayer d'exclure les hommes. Parfois ces discours étaient visiblement des tentatives de justification après-coup, parfois ils reflétaient un contexte culturel plus large qui influençait subconsciemment les acteurs. Un discours beaucoup plus catégoriquement genré fit son apparition à la fin du XVIII^e siècle ; il cherchait à définir très étroitement les rôles des femmes et cela, peut-être en réaction aux gains économiques qu'elles avaient réalisés grâce à l'expansion rapide de l'économie, ainsi qu'aux troubles politiques.

Les lois et les institutions faisaient le pont entre les facteurs matériels et culturels. Quelquefois, elles imposaient le respect des normes de genre et minimisaient, voire bloquaient, l'impact d'autres facteurs, comme ce fut le cas des autorités municipales du sud de l'Allemagne ; à d'autres moments, elles prenaient le parti des femmes à des époques et des endroits aussi différents que la France de Colbert ou la période des Droits civiques aux États-Unis. Des changements actuels ou anticipés dans les marchés rendaient généralement les contemporains plus disposés à redéfinir la place des femmes en affaires. Même les économies modernes les plus étroitement réglementées n'étaient pas imperméables aux forces du marché. Les gouvernements voulaient généralement que les économies (et l'assiette fiscale) croissent, et ils étaient disposés à ignorer les intérêts des groupes d'hommes pour y parvenir.

Les transformations des marchés étaient quelquefois avantageuses pour les femmes, et dans d'autres circonstances avaient des conséquences néfastes. Les hommes tendaient à répondre aux contractions des marchés en essayant

d'évincer les femmes de leurs secteurs traditionnels d'activité et de réduire leur place dans ceux traditionnellement dominés par les hommes. Les hommes avaient des droits économiques : ceux des femmes étaient ce qui restait une fois que les hommes avaient exercé leurs prérogatives. On entendait encore des discours niant toute légitimité au travail des femmes hors du foyer pendant la Grande Dépression, ainsi qu'aux États-Unis à la fin de la Deuxième Guerre mondiale, quand les combattants réintégraient la population active. Dans ce dernier cas toutefois, les hommes cherchaient des emplois salariés – et non à s'établir à leur compte. L'expansion des marchés par contre n'était pas nécessairement une bonne chose. Elle pouvait amener les maîtres artisans à perdre leur indépendance et entraîner la prolétarianisation des compagnons si leur secteur était absorbé par les réseaux d'exportation mercantilistes. Les travailleurs cherchaient à éliminer la concurrence, à commencer par celle des femmes, quand leurs possibilités d'emploi diminuaient. L'expansion des marchés pouvait aussi éliminer les petits producteurs et détaillants – de l'un ou l'autre sexe – comme dans le comté d'Oxford au XIX^e siècle, ou au tournant du siècle en Amérique du Nord. La libéralisation du commerce à la fin du XVIII^e et au XIX^e siècle obligea les femmes à se défendre sur le marché en tant que personnes individuelles en dépit des désavantages que cela induisait, surtout le fait que beaucoup de contemporains ne les voyaient pas comme telles, avec les mêmes droits que les hommes ; cela entraînait un manque d'éducation et de formation, un moindre accès aux capitaux et des réseaux sociaux moins développés. Le libéralisme économique provoqua aussi la dérèglementation des activités économiques, priva les travailleurs (des deux sexes) de protection et facilita leur exploitation.

Par contre, l'expansion des marchés avait des conséquences positives si elle créait de nouveaux secteurs ou amenait ceux existants à croître au point que les hommes fussent incapables de satisfaire à la demande. Dans les colonies de peuplement, les femmes étaient non seulement libres de s'adonner à n'importe quelle activité qui ferait croître et prospérer l'économie locale, mais on s'attendait à ce qu'elles le fassent, et les tribunaux faisaient des entorses au droit pour le leur permettre. Dans les économies plus développées, l'apparition et la croissance de la consommation furent généralement bénéfiques. La demande se tournait généralement vers des articles produits ou vendus par les femmes, ou s'adressant principalement à une clientèle féminine. Les femmes pouvaient se tailler une niche dans ces domaines, qui se féminisèrent, comme celui de la confection des robes et des chapeaux, tandis que les hommes ne les considéraient pas comme des menaces contre leurs intérêts économiques. Pendant la période moderne, on s'attendait à ce que les femmes s'engagent dans des activités dédaignées par les hommes ou qu'elles aident les hommes dans leurs affaires ; elles étaient maintenant redéfinies comme occupant légitimement une partie de la sphère

économique – celle consacrée à l'alimentation et aux apparences (mode et beauté). La mondialisation de cette époque intensifia la nécessité pour les économies avancées d'enrôler tous leurs talents, quel que soit leur sexe, pour rester concurrentielles – à tel point que certains États sont disposés à contraindre les entreprises privées de donner à des femmes des fonctions d'autorité. Les femmes en affaires sont des ressources nationales qu'il ne faut pas gaspiller.

L'implication des femmes dans les affaires semble avoir fluctué à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècles, surtout en Amérique du Nord – mais le manque de statistiques fiables et comparables demande de la prudence. Le milieu du XX^e siècle a peut-être marqué le nadir de la présence des femmes en affaires : elles étaient évincées du petit commerce par de mauvaises conditions économiques et par la concurrence de la production et de la distribution de masse, éliminées des fonctions dirigeantes des entreprises familiales par la managérialisation, et jamais prises en considération pour ces positions par les grandes sociétés.

Le retour des femmes dans le monde des affaires à la fin du XX^e siècle, au moins en Amérique du Nord, est peut-être une variante dans le temps d'un phénomène identifié par Minnity à travers l'espace au XX^e siècle. La proportion de personnes à leur compte est plus élevée dans les pays à faibles et à hauts revenus que dans ceux à revenus intermédiaires. Dans les pays à faibles revenus, se mettre à son compte peut être pour beaucoup la seule option, et elle est particulièrement attrayante pour les femmes qui ont encore moins de possibilités d'emplois que les hommes. Dans les pays à revenus intermédiaires, des firmes importantes et bien établies satisfont à la demande ; les possibilités d'emplois, y compris d'emplois peu qualifiés, sont plus nombreuses et hommes et femmes préfèrent la stabilité d'un emploi salarié plutôt que d'être à leur compte, surtout que les petites entreprises ont des difficultés à résister à la concurrence des plus grandes qui bénéficient d'économies d'échelle.

Dans les pays à hauts revenus, l'entreprenariat joue un plus grand rôle dans l'économie – davantage de personnes ont les ressources pour se lancer dans les affaires. Ces chefs d'entreprises ont aussi six fois plus de chances que ceux des pays à faibles revenus de créer une entreprise parce qu'ils ont identifié une opportunité ou une niche négligée, que de le faire par nécessité ; dans les pays à faibles revenus, ils ne sont que deux fois plus susceptibles de le faire. De plus, les femmes dans les pays à revenus élevés sont instruites (quelquefois plus que les hommes), mais peuvent avoir plus de difficultés à trouver un emploi où leur potentiel puisse s'épanouir.

Jusqu'à la fin du XIX^e siècle, les sociétés que nous avons examinées étaient toutes, selon les critères du XX^e siècle, des sociétés à faibles revenus, et les

possibilités d'emplois pour les femmes étaient moins nombreuses que pour les hommes. Avant la révolution industrielle, et plus tard là où les usines n'existaient pas (ou n'étaient pas dans les bons secteurs, comme les usines métallurgiques), le service domestique et le travail agricole saisonnier occupaient la majorité des travailleuses. Le travail en usine offrait des possibilités supplémentaires pour les femmes, mais celles qui avaient de jeunes enfants ne pouvaient pas vraiment s'en prévaloir, et le travail était toujours très mal payé et souvent insuffisant pour permettre l'indépendance économique. Se mettre à son compte était par conséquent une option attrayante. À partir de la fin du XIX^e siècle, les possibilités d'emploi des femmes s'élargirent avec le développement du secteur tertiaire, et elles commencèrent à avoir accès aux professions libérales et à des emplois qualifiés (institutrices, infirmières, employées de bureau et même quelques pharmaciennes, médecins et avocates). Les femmes des classes moyennes ont peut-être abandonné les affaires aux femmes des couches supérieures de la classe ouvrière au profit des professions libérales. Le cas de Tourcoing renforce cette hypothèse.

Les économies nord-américaines et européennes de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècles peuvent être qualifiées d'économies à revenus intermédiaires selon les critères du XX^e siècle. Le taux de chômage était très bas dans les années 1950 et 1960 et, par conséquent, les gens étaient peu enclins à se mettre à leur compte ; les travailleurs salariés bénéficiaient aussi d'avantages sociaux tels qu'assurance maladie, congés maladie, congés payés et pensions de retraites, qui rendaient le travail indépendant encore moins avantageux. Les économies de la fin du XX^e et du XXI^e siècles sont des économies à revenus élevés, et l'entrepreneuriat féminin reflète bien ce modèle. Le choc économique des années 1970 (l'entrée des baby-boomers sur le marché du travail mettant fin au quasi plein emploi), combiné à la réticence du monde corporatif à laisser les femmes accéder aux postes de cadres supérieurs, fut une incitation supplémentaire de se mettre à son compte. Les mouvements féministes et leurs revendications égalitaires légitimèrent leur demande d'accès à tous les types d'occupations, y compris les postes de supervision et de direction, ainsi qu'un accès égal aux formations nécessaires.

RÉFÉRENCES

INTRODUCTION

- Anon. (2017) «Debating Methods in Business History», *Business History Review*, 91, 443-455.
- Bandhauer-Schöffmann, I. (2002) «Der Schumpetersche Unternehmer. Eine feministische Kritik an einer Erzählung über moderne Männlichkeit», *Kurswechsel. Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen*, 8, 22-31.
- Casson, M. (2003) *The Entrepreneur. An Economic Theory*, 2nd edn (London: Edward Elgar).
- Clark, A. (1992) *Working Life of Women in the Seventeenth Century* (London: Routledge), 1st publication 1919.
- Dexter, E. (1972) *Colonial Women of Affairs; Women in Business and the Professions in America before 1776* (New York: A.M. Kelley), 1st publication 1931.
- Fuchs R. G. and V. E. Thompson (2005) *Women in Nineteenth Century Europe* (London: Palgrave-Macmillan).
- Lepp, C. (2007) «Verdeckt von Sombarts “Smarten Männern”? Bedingungen und Merkmale von Unternehmerinnen von der Mitte des 17. bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts», *Archiv für Kulturgeschichte*, 89, 91-112.
- Pinchbeck, Y. (1930) *Women workers and the industrial revolution, 1750-1850* (London: Routledge).
- Scott, J.W. (1999) *Gender and the Politics of History*, 2nd edn (New York: Columbia University Press).
- Schumpeter, J. (1991) «Entrepreneurship as Innovation», in R. Swedberg (ed.) *Entrepreneurship, the Social Science View* (Oxford University Press), pp. 51-75.

CHAPITRE 1

- Crowston, C. (2008) «Women, Gender and Guilds in Early Modern Europe: an Overview of Recent Research», *International Review of Social History*, 53, 19-44.
- De Vries, J. (1994) «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», *Journal of Economic History*, 54, 340-361.

- Howell, M (2008) «The Gender of Europe's Commercial Economy 1200-1700», *Gender and History*, 20, 519-538.
- Howell, M (1986) *Women, Production and Patriarchy in Late Medieval Cities* (University of Chicago Press).
- Lucassen et.al (2008) «The Return of the guilds: Towards a Global History of the Guilds in Pre-Industrial Times», *International Review of Social History*, 53, Supplement, 5-18

CHAPITRE 2

Allemagne

- Boes, M.R (2003) «“Dishonourable” Youth, Guilds and the Changed World View of Sex, Illegitimacy, and Women in Late Sixteenth-Century Germany», *Continuity and Change* 18, 345-372.
- Labouvie, E (1993). AIn weiblicher Hand: Frauen als Firmengrnderinnen und Unternehmerinnen (1600-1870), in *idem.*, ed., *Frauenleben B Frauen leben: Zur Geschichte und Gegenwart weiblicher Lebenswelten im Saarraum (17.-20. Jahrhundert)* (St. Ingbert: Universitätsverlag) , pp. 88-131
- Ogilvie, S. (2003) *A Bitter Living: Women, Market and Social Capital In Early Modern Germany* (Oxford University Press).
- Schötz, S. (2004) *Handelsfrauen in Leipzig. Zur Geschichte von Arbeit und Geschlecht in der Neuzeit* (Köln/ Weimar/ Wien: Böhlau).
- Wensky, M. (1982) «Women's Guilds in Cologne in the Later Middle Ages», *Journal of European Economic History*, 11, 631-641.
- Wiesner M. (1981) «Paltry Peddlers Or Essential Merchants? Women in the Distributive Trades in Early Modern Nuremberg», *Sixteenth century Journal*, 12, 3-13.
- Wiesner, M. (1986) *Working Women in Renaissance Germany* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press).

France

- Coffin, J, (1996) *The Politics of Women's Work. The Paris Garment Trade 1750-1915* (Princeton, N.J.: Princeton University Press).
- Collins J. B. (1989) «Economic Role of Women in Seventeenth-Century France», *French Historical Studies*, 16, 436-470.
- Crowston, C. H. (2001) *Fabricating Women: The Seamstresses of Old Regime France 1675-1791* (Durham, N.C.: Duke University Press).
- Davis N. Z. (1982) «Women in the Crafts in Sixteenth-Century Lyon», *Feminist Studies*, 8, 47-80.
- Farr, J. R. (1989) «Consumers, Commerce and the Craftsmen of Dijon; the Changing Social and Economic Structure of a Provincial Town 1450-1750», in *Cites and Social Changes in Early Modern France*, ed. Philip Benedict (London: Unwin Hyman), 134-173.

- Haftner D. (2007) *Women at Work in Pre-industrial France* (University Park, Pa.: Pennsylvania State University Press).
- Juratic S. and N. Pellegrin (1994) « Femmes, villes et travail en France dans la 2^e moitié du XVIII^e », *Histoire, économie, société*, 13, 477-500.
- Lanza, J. M. (2007) *From Wives to Widows in Early Modern Paris. Gender, Economy and Law* (Aldershot: Ashgate).
- Loats, C. (1997) « Gender, Guilds and Work Identity, Perspectives from 16th Century Paris », *French Historical Studies*, 20, 16-30.
- Locklin, N. (2007) *Women's Work and Identity in 18th Brittany* (Aldershot: Ashgate).
- Musgrave, E. (1993) « Women in the Male World of Work: The Building Industries of 18th Brittany », *French History*, 7, 30-52.
- Roux, S. (1996) « Les femmes dans les métiers parisiens, XIII^e-XV^e siècle », *Clio*, 3, 13-30.
- Ruggiu, F. J. (2007) *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaises et française 1720-1780* (Paris: Presses universitaires de la Sorbonne).
- Truant, C. (1996) « La maîtrise d'une identité, corporations féminines à Paris aux 17^e et 18^e », *Clio*, 3, 55-69.

Angleterre

- Ben Amos, I. K. (1991) « Women's Apprentices in the Trades and Crafts of Early Modern Bristol », *Continuity and Change*, 6, 227-252.
- Collins, J. (2013) « Jane Holt, Milliner and Other Women in Business: Apprentices, Freewomen and Mistresses in the Clothworkers' Company 1606-1800 », *Textile History*, 44, 72-94.
- Dale, M. K. (1933) « The London Silkwomen of The Fifteenth -Century », *Economic History Review*, 4, 324-335 [reprinted in *Signs* (1989) and Kowaleski, M. and J. Bennett (1989) « Crafts, Guilds and Women in the Middle Ages; Fifty years after Marion K. Dale », *Signs*, 14, 474-488.
- Earle, P. (1989) *The Making of the English Middle Class Business, Society and Family in London 1660-1730* (London: Methuen)
- Earle, P. (1994) *A City Full of People Men and Women of London 1650-1750* (London: Methuen).
- Erickson, A.L. (2011) « Louise Eleonor Mosley and other Milliners in the City of London Companies 1700-1750 », *History Workshop Journal*, 71, 147-172.
- Erickson, A.L. (2008) « Married Women's Occupations in 18th London », *Continuity and Change*, 23, 267-307.
- Hunt, M. (1996) *The Middling Sort: Commerce, Gender, and the Family in England, 1680-1780* (Oakland, Ca.: University of California Press).
- Kowaleski, M. (1986) « Women's Work in a Market Town: Exeter in the Late 14th -century », in B. Hanawalt (ed.) *Women's Work in Pre-industrial Europe* (Bloomington: Indiana University Press), pp. 145-164.
- Philips, N. (2006) *Women in Business 1700-1850* (Woodbridge, Suffolk, UK: Boydell Press).

- Prior, M. (1985) « Women and the Urban Economy, Oxford 1500-1800 », in M. Prior (ed) *Women in the English society 1500-1800* (London : Routledge).
- Smith S. D. (2005) « Women's Admission to Guilds in Early Modern England: The Case of the York Merchant Tailor's Guild 1693-1773 », *Gender and History*, 17, 99-126.
- Snell, K. D. M. (1985) *Annals of the Labouring Poor; Social Change and Agrarian England, 1660-1900* (Cambridge University Press).
- Wright, S. (1985) « Churmaids, Huswyfes and Hucksters : the Employment of Women in Tudor and Stuart Salisbury » : in C. Lindsay and L. Duffin (eds,) *Women and Work in Pre-industrial England* (London : Croom Helm).
- Wright, S. (1987) « Holding up Half the Sky: Women and their Occupation in Eighteenth-Century Ludlow », *Midland History*, 14, 53-72.

Pays-Bas

- Schmidt, A. (2009) « Women and Guilds: Corporations and Female Labour Market Participation in Early Modern Holland », *Gender and history*, 21, 170-189

Ailleurs en Europe

- Caron, F. (2009) « Place, rôles, responsabilités des femmes dans les corporations et métiers libres des villes moyenne des Pays-Bas méridionaux de Louis XIV à 1798 », in J-P. Barrière et P. Guignet (eds.) *Les femmes dans les métiers des villes des Pays-Bas méridionaux* (Paris : L'Harmattan), pp. 111-125.
- Bogucka, M. (1989) « Women and Economic Life in the Polish Cities during the 16th-17th Centuries », in S. Cavaciocchi (ed.) *La Donna Nell'economia secc. XIII-XVIII* (Florence : Le Monnier), pp. 185-193.
- Karpinski, A. (1989). « The Women on the Market Place. The Scale of Feminization of Retail Trade in Polish Towns in the Second Half of the 16th and in the 17th Century », in S. Cavaciocchi (ed.) *La Donna Nell'economia secc. XIII-XVIII* (Florence : Le Monnier), pp. 283-292.
- Vaino-Karhonen, K. (2000) « Handicrafts as Professions and Sources of Income in Late 18th and early 19th century Turku », *Scandinavian Economic History Review*, XLVIII, 40-63.
- Simon-Muscheid, C.C. (1999) « La lutte des maîtres tisserands contre les tisserandes à Bâle, La condition féminine au XV^e siècle », in A-L. Head Konig and L. Mottu-Weber (eds) *Femmes et discrimination en Suisse: le poids de l'histoire XVI^e - début XX^e*. (Genève : Publication du département d'histoire économique), pp383-389.
- Bellavitis, A. (2006) « Apprentissages masculins, apprentissages féminins à Venise au 17^e siècle », *Histoire urbaine*, 15, 49-73.
- Groppi, A. (2002) « "A Matter of Fact Rather than Principle" Women, Work and Property in Papal Rome, 18-19th », *J. of Mod. Italian studies*, 7, 37-55.
- Zucca Micheletto, B. (2014) *Travail et propriété des femmes en temps de crise (Turin, XVIII^e siècle)* (Mont-Saint-Aignan : Presses universitaires de Rouen et du Havre)

- Vincente M. V. (1996) «Images and Realities of Work: Women and Guilds in Early Modern Barcelona», in M. S. Sanchez and A. Saint Saens eds. *Spanish Women in the Golden age* (Westport: Greenwood Press).
- Ortega López, M. (2006) «Vida y afecto en la familia trabajadora madrileña», *Arenal: Revista de historia de las mujeres*, 13, 61-82.
- Ortega López, M. (2006) «Las trabajadoras madrileñas del pueblo llano durante el siglo XVIII», *Arenal: Revista de historia de las mujeres*, 13, 313-334.
- Ramiro Moya, F. (2012) *Mujeres y trabajo en la Zaragoza del siglo XVIII* (Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza).
- Polónia, A. (2005) «Women's Contributions to Family, Economy and Social Range of Maritime Communities in Sixteenth-Century Portugal», *Portuguese Studies Review*, 13, 269-285.

CHAPITRE 3

- Abreu-Ferriera, D. (2000) «Fishmongers and Ship-owners: Women in Maritime Communities of Early Modern Portugal», *Sixteenth Century Journal*, XXXI, 7-23
- Abreu-Ferriera, D. (2012) «Neighbors and Traders in a Seventeenth-century Port», *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, 37, 581-587.
- Abreu-Ferriera, D. (2002) «Work and Identity in Early Modern Portugal. What did Gender have to do with it?», *Journal of Social History*, 35, 859-887.
- Bogucka, M. (1989) «Women and Economic Life in the Polish Cities during the 16th-17th Centuries», in S. Cavaciocchi (ed.) *La Donna Nell'economia secc. XIII-XVIII* (Florence: Le Monnier), pp. 185-193.
- Collins J. B. (1989) «Economic Role of Women in Seventeenth-Century France», *French Historical Studies*, 16, 436-470.
- D'Cruze, S. (1986) «To Acquaint the Ladies Women Traders in Colchester c. 1750-1800», *The local Historian*, 17, 158-162.
- Davis N. Z. (1982) «Women in the Crafts in Sixteenth-Century Lyon», *Feminist Studies*, 8, 47-80.
- Farr, J. R. (1989) «Consumers, Commerce and the Craftsmen of Dijon; the Changing Social and Economic Structure of a Provincial Town 1450-1750», in P. Benedict (ed.) *Cities and Social Changes in Early Modern France* (London: Unwin Hyman), pp. 134-173.
- Labouvie, E. (1993) *Alin weiblicher Hand: Frauen als Firmengrunderinnen und Unternehmerinnen (1600-1870)*, in *idem.*, (ed.) *Frauenleben B Frauen leben: Zur Geschichte und Gegenwart weiblicher Lebenswelten im Saarraum (17.-20. Jahrhundert)* (St. Ingbert: Universitätsverlag), pp. 88-131.
- Hunt, M. (1996) *The middling sort: Commerce, Gender, and the Family in England, 1680-1780* (University of California Press).
- Juratic S. and N. Pellegrin (1994) «Femmes, villes et travail en France dans la 2^e moitié du XVIII», *Histoire, économie, société*, 13, 477-500.

- Karpinski, A. (1989). « The Women on the Market Place. The Scale of Feminization of Retail Trade in Polish Towns in the Second Half of the 16th and in the 17th Century », in S. Cavaciocchi (ed.) *La Donna Nell'economia secc. XIII-XVIII* (Florence : Le Monnier), pp. 283-292.
- Lemire, B. (1991) « Peddling Fashion : Salesmen, Pawnbrokers, Tailors, Thieves and the Second-Hand Clothes Trade in England c. 1700-1800 », *Textile History*, 22, 67-82
- Buchener T. S. and P. R. Hoffmann-Rehnitz (2011) *Shadow Economies and Irregular Work in Urban Europe 16th to 20th century* (Munster and Wien : Lit. Verlag).
- Prior, M. (1985) « Women and the Urban Economy, Oxford 1500-1800 », in Mary Prior ed. *Women in the English society 1500-1800* (London : Routledge).
- Koch, R. (ed) (1991) *Brücke zwischen den Völkern - Zur Geschichte der Frankfurter Messe* (Frankfurt : Dezernat für Kultur und Freizeit). Vol. 1.
- Sanderson, E. (1998) *Women and Work in Eighteenth Century Edinburgh* (London : Routledge).
- Schötz, S. (2004) *Handelsfrauen in Leipzig. Zur Geschichte von Arbeit und Geschlecht in der Neuzeit* (Köln/ Weimar/ Wien : Böhlau).
- Snell, K. D. M. (1985) *Annals of the Labouring Poor; Social Change and Agrarian England, 1660–1900* (Cambridge University Press).
- Style, J. (1994) « Clothing the North : the Supply of Non-Elite Clothing in the 18th Century North of England », *Textile history*, 25, 139-66.
- Thwaites, W. (1984) « Women in the Market Place : Oxfordshire 1690-1800 », *Midland History*, 9, 23-43.
- Van den Heuvel. D. (2007) *Women and Entrepreneurship- Female Traders in the Northern Netherlands, 1580-1815* (Amsterdam : Aksant).
- Vincente M. V. (1996) « Images and Realities of Work: Women and Guilds in Early Modern Barcelona » in M. S. Sanchez and A. Saint Saens (eds.) *Spanish Women in the Golden Age* (Westport : Greenwood Press).
- Wiesner M. (1981) « Paltry Peddlers or Essential Merchants? Women in the Distributive Trades in Early Modern Nuremberg », *Sixteenth Century Journal*, 12, 3-13.
- Wiesner, M. (1986) *Working Women in Renaissance Germany* (New Brunswick, N.J. : Rutgers University Press).
- Wright, S. (1985) « Churmaids, Huswyfes and Hucksters : the Employment of Women in Tudor and Stuart Salisbury », in C. Lindsay and L. Duffin (eds.) *Women and work in Pre-industrial England* (London : Croom Helm).
- Wright, S. (1987) « Holding up Half the Sky: Women and their Occupation in Eighteenth-century Ludlow », *Midland History*, 14, 53-72.

CHAPITRE 4

- Aldman, L. (2006) « Who's the boss? Merchants and shopkeepers in Stockholm during early modern times », <http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers1/Aldman.pdf>
- Beachy, R. (2002) « Business was a Family Affair: Women of Commerce in Central Europe, 1680-1870 », *Histoire sociale—Social History*, XXXIV, 307-330.

- Beachy, R. (2002) «Women Without Gender: Commerce, Exchange Codes, and the Erosion of Female Guardianship in Germany, 1680-1830», in D. Green and A. Owens (eds.) *Family Welfare: Gender, Property and Inheritance since the Seventeenth Century* (Westport: Greenwood).
- Bladh, C. (2003) «Women as Wholesalers», in K. Stadin (ed.) *Baltic Towns and their Inhabitants* (Södertörns: Högskola), pp 74-92.
- Butel, P. (1976) «Comportements familiaux dans le négoce bordelais au XVIII^e siècle», *Annales du Midi*, 28, 139-157.
- Carrière, C. (1973) *Négociants marseillais au XVIII^e siècle: contribution à l'étude des économies maritimes* ([Marseille]: Institut historique de Provence).
- Clark, J. G. (1981) *La Rochelle and the Atlantic Economy during the Eighteenth Century*, (Baltimore: Johns Hopkins University Press).
- Collins J. B. (1989) «Economic Role of Women in Seventeenth-Century France», *French Historical Studies*, 16, 436-470.
- Dalhede, C. (2006) *Viner Kvinnor Kapital; 1600-talshandel med potential* (Partille: Warne Forlag). [contains a summary in English]
- Dubly, H. (1926) *Le caducée et le carquois, Correspondance du sieur Barrois et de sa femme, 1790* (Lille: Mercure de Flandre).
- Dufourneau, N, and B. Michon (2006) «Les femmes et le commerce maritime à Nantes (1660-1740) un rôle largement méconnu», *Clio*, 23, 2-14.
- Fregulia, J. (2015) «Stories worth telling: Women as Business Owners and Investors in Early Modern Milan», *Early Modern Women*, 10, 122-130.
- Galand, M. (2000) «Dans les coulisse du pouvoir. La veuve Nettine (1706-1785) Banquière de l'état dans les Pays-Bas autrichiens», *Sextant*, 13/14, 69-80.
- Hasquin, H. (2007) *Joseph II, Catholique anti-clérical et réformateur impatient 1741-1790* (Bruxelle: Racine) [Prioli family].
- James, H. (2006) *Family Capitalism. Wendels, Haniels, Falks and the Continental European Model* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- Jonker, J. (1996) *Merchants, Bankers, Middlemen. The Amsterdam Money Market during the First Half of the 19th Century*, (Amsterdam: NEHA).
- Kaskel, J. F. (1983) «Vom Hoffaktor zur Dresdner Bank. Die Unternehmerfamilie Kaskel im 18. und 19. Jahrhundert», *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 28, 159-187.
- Klausmann, C. (1991) «"Dann manche Krämers-Frau in ihrem Laden stul". Weibliche handelstätigkeit in Frankfurt vom 17. bis zum beginnenden 19. Jarhundert», in R. Koch (ed.) *Brücke zwischen den Völkern – Zur Geschichte der Frankfurter Messe* (Frankfurt: Dezernat für Kultur und Freizeit), Vol. 1, pp. 280-90.
- Lespagnol, A. (2011) *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV* (Rennes: Presses universitaires de Rennes).
- Priotti, J-P. (2004) *Bilbao et ses marchands au 16^e siècle; genèse d'une croissance* (Lille: Septentrion).

- Rabuzzi, D. (2002) « Fading Images, Fading Realities? Female Merchants in Scandinavia and the Baltic », *Histoire sociale – Social History*, XXXIV, 355-370.
- Rabuzzi, D. (1995) « Women as Merchants in Eighteenth Century Northern Germany: The Case of Stralsund, 1750-1830 », *Central European History*, 28, 435-456.
- Rorke, M. (2005) « Women Overseas Trader in Sixteenth Century Scotland », *Journal of Scottish Historical Studies*, 25, 81-96
- Schnee, H. (1963) « Madame Kaulla: Deutschlands bedeutendste Hoffaktorin und ihre Familie, 1739-1809, » in M. Miller and R. Umland (eds.) *Lebensbilder aus Schwaben und Franken* (Stuttgart), vol. 9, 85-104.
- (Aletta Haniel) <http://www.rheinische-geschichte.lvr.de/persoennlichkeiten/H/Seiten/AlettaHaniel.aspx>

CHAPITRE 5

- Banker, R. (1997) *Die Industrialisierung der Saarregion 1815-1914* (Stuttgart: Steiner).
- Barbier F., S. Juratic et A. Mellerio (2007) *Dictionnaire des imprimeurs libraires et gens du livre à Paris 1701-1789* (Genève: Droz).
- Barker, H. (1997) « Women, Work and the Industrial Revolution: Female Involvement in the English Printing Trades, c. 1700-1840 », in H. Barker and E. Chalus (eds.) *Gender in Eighteenth-Century England: Roles, Representations and Responsibilities* (London: Longman), pp. 81-100.
- Beachy, R. (2002) « Business was a Family Affair: Women of Commerce in Central Europe, 1680-1870 », *Histoire sociale – Social History*, XXXIV, 307-330.
- Beech, B. (1983) « Charlotte Guillard: a Sixteenth Century Business Woman », *Renaissance Quarterly*, 36, 345-367.
- Bell, M. (1989) « Hannah Allen and the Development of a Puritan Publishing Business, 1646-51 », *Publishing History*, 26, 5-66.
- Benhamou, R. (1995) « Women and the Verdigris Industry in Montpellier » in D.M. Hafter (ed.) *European Women and Preindustrial Craft* (Bloomington: Indiana University Press), pp. 3-15.
- Bonin, H. (2006) « Les femmes d'affaires dans l'entreprise girondine; Marie Brizard: mythes et réalité », *Annales du Midi*, 118, 102-120.
- Breton, T-G. « Madame d'Hayange », *Les échos*, 11-08-2010.
- Chassagne, S. (1981). *Une femme d'affaires au XVIIIe siècle* (Toulouse: Privat).
- Davis N. Z. (1982) « Women in the Crafts in Sixteenth-Century Lyon », *Feminist Studies*, 8, 47-80.
- Gold, C. (2018) *Women in Business in Early Modern Copenhagen, 1740-1835* (Copenhagen: Museum Tusculum Press).
- Kraus, G. (2001) *Christiane Fürstin von den Osten Sacken, eine frühkapitalistische unternehmerin und ihre Erbe während der frühindustrialisierung im 18/19 Jahrhundert* (Stuttgart: Steiner).

- Heymans, K. (1999) « Een Zakenvrouw in de negentiende eeuw: Joanna Maria Artois 1762-1840 », in D. Dekeyser, L. Opdeweegh, and O. van der Velden (eds.) *Vrouwen maken vrouwenfaam op straat naam* (Leuven: Garant), pp. 160-164.
- Hunt, M. (1984) « Hawkers, Bawlers and Mercuries: Women and the London Press in the early Enlightenment, » in M. Hunt, M. Jacob, P. Mack and R. Perry (eds.) *Women and the Enlightenment* (Binghampton, N.Y.: Haworth Press), pp. 41-68.
- James, H. (2006) *Family Capitalism. Wendels, Haniels, Falks and the Continental European Model*, (Cambridge, Mass. Harvard University Press).
- James, H. (2012) *Krupp, a History of the Legendary German Firm* (Princeton, N-J.: Princeton University Press).
- Juratic, S. (1999) « Marchandes ou savantes? Les veuves des libraires parisiens sous le règne de Louis XIV », in C. Nativel (ed.) *Femmes savantes, savoir des femmes* (Genève: Droz): 59-68.
- Labouvie, E (1993) « In weiblicher Hand: Frauen als Firmengründerinnen und Unternehmerinnen (1600-1870) », in *idem.*, ed., *Frauenleben - Frauen leben: Zur Geschichte und Gegenwart weiblicher Lebenswelten im Saarraum (17.-20. Jahrhundert)* (St. Ingbert: Universitätsverlag), pp. 88-131.
- Labouvie, E. (1995) « Frauen im Monopol- und Grosshandel: Eine Regionalstudie im Deutsch-Französischen Grenzraum », *L'Homme: Zeitschrift für Feministische Geschichtswissenschaft*, 6, 46-61.
- Mann, A. (2001) « Book Commerce, Litigation and the Art of Monopoly: the Case of Agnes Campbell, Royal Printer, 1676-1712 », *Scottish Economic and Social History*, 18, 132-156.
- McLeod, J. (2011) *Licensing Loyalty: Printers, Patrons, and the State in Early Modern France* (University Park, Pa.: Pennsylvania State University Press).
- Parent-Charron, A. (1999) « A propos des femmes et des métiers du livre dans le Paris de la Renaissance », in D. de Courcelle (ed.) *Des femmes et des livres: France et Espagne XIVe-XVIIe* (Paris, École des Chartes), pp. 137-148.
- Pedraza G., M. J. (2009) « Juana Millán, señora de la imprenta: Aportación al conocimiento de una imprenta dirigida por una mujer en la primera mitad del siglo XVI », *Bulletin Hispanique*, 111, 51-73.
- Pottier, A. (1870) *Histoire de la faïencerie de Rouen* (Rouen: Le Brument).
- Reininghaus, W. (1995) *Die Stadt Iserlohn und ihre Kaufleute (1700-1815)* (Dortmund: Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte).
- Ruggiu, F-J. (2007) *L'individu et la famille dans les sociétés urbaines anglaises et française 1720-1780* (Paris: Presses universitaires de la Sorbonne).
- Solà, À. (2008) « Impressores i llibreteres a la Barcelona del segles XVIII i XIX », *Recerques*, 56, 91-129.
- Solà, À. (2012) « Las mujeres como partícipes, usufructuarias y propietarias de negocios en la Barcelona de los siglos XVIII y XIX según la documentación notaria », *Historia Contemporanea*, 44, 109-144.
- Vicente, M. V. (2006) *Clothing the Spanish Empire: Families and the Calico Trade in the Early Modern Atlantic World* (London: Palgrave McMillan).

Wiesner, M. (1986) *Working Women in Renaissance Germany* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press).

CHAPITRE 6

Boyle, S. C. (1987) «Did she generally decide? Women in Ste. Genevieve 1750-1805», *William and Mary Quarterly*, 44, 775-789.

Brun, J. (1997) «Les femmes d'affaires en Nouvelle France au 18^e siècle, le cas de l'Île Royale», *Acadiensis*, 27, 44-66.

Carr, J. B. (2009) «Marketing Gentility: Boston's Businesswomen, 1780-1830», *The New England Quarterly*, LXXXII, 25-55.

Cleary, P. (1995) «She Will Be in the Shop»: Women's Sphere of Trade in Eighteenth-Century Philadelphia and New York», *The Pennsylvania Magazine of History and Biography*, 119, 181-202.

Deschene, L. (1974) *Habitants et marchands de Montréal* (Paris: Plon).

Dexter, E. (1972) *Colonial Women of Affairs; Women in Business and the Professions in America before 1776* (New York: A.M. Kelley). 1st. publication 1931.

Englebert, R. (2008) «Merchant Representatives and the French River Worlds, 1763-1803», *Michigan Historical Review*, 34, 63-82.

Goldin, C. (1986) «The Economic Status of Women in the Early Republic», *Journal of Interdisciplinary History*, 16, 375-404.

Gousse, S. (2013) *Les couturières de Montréal au XVIII^e siècle*, (Québec: Septentrion).

Jordan, J. P. (1977) «Women Merchants in Colonial New York», *New York History*, 58, 412-439.

Julien, F. (1996) *Agathe de Repentigny, une manufacturière au XVII^e siècle* (Montréal, XYZ inc.).

Lane-Jonah, A. M. (2010) «Unequal transitions: Two Métis Women in Eighteenth-Century Île Royale», *French Colonial History*, 11, 109-130.

Matson, C. (2006) «Women's Economies in North America before 1820», *Early American Studies, an Interdisciplinary Journal*, 4, 271-290.

McWilliams, J. (2009) «Butter, Milk, and a "Spare Ribb": Women's Work and the Transatlantic Economic Transition in Seventeenth-Century Massachusetts», *The New England Quarterly*, LXXXII, 5-24.

Noel, J. (2013) *Along a River: The First French-Canadian Women* (Toronto: University of Toronto Press).

Plamondon, L. (1977) «Une femme d'affaire en Nouvelle France: Marie Anne Barbel veuve Fornel», *Revue d'histoire de L'Amérique française*, 31, 165-185.

Shattuck, M. D. (1994) «Women and Trade in New Netherlands», *Itinerario*, 18, 40-49.

Todt, K. (2015) «A Venture of her Own: Early American Women in Business», *Early Modern Women*, 19, 152-163.

Walker, J. E.K. (2009) *The History of Black Business in America. Capitalism, Race, Entrepreneurship*, 2nd edn (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press).

- Wenger D. (2005) «Delivering the Goods: The Country Storekeeper and Inland Commerce in the Mid-Atlantic», *The Pennsylvania Magazine of History and Biography*, 129, 45-72.
- White, S. (2006) «“A Baser Commerce”: Retailing, Class, and Gender in French Colonial New Orleans», *The William and Mary Quarterly*, Third Series, 63, 517-550.
- Wilson, D. M. (1997) «Vincennes: From French Colonial Village to American Frontier Town 1730-1820», PHD thesis, West Virginia University.
- Young, K. A. (1996) «'Sauf les perils de la fortune de la mer': Merchant Women in New France and the French Transatlantic Trade, 1713-46», *Canadian Historical Review*, 77, 388-408.
- Zabin, S. (2006) «Women's Trading Networks and Dangerous Economies in Eighteenth-Century New York City». *Early American Studies, An Interdisciplinary Journal*, 4, 291-321.

CHAPITRE 7

- Beachy R. (2002) «Business was a Family Affair: Women of Commerce in Central Europe, 1680-1870», *Histoire sociale—Social History*, XXXIV, 307-330.
- Crossick G. and H-G.Haupt (1995) *The petite Bourgeoisie in Europe 1780-1914, Enterprise, Family and Independence* (London: Routledge).
- Darrow M. (1979) «French Noblewomen and the New Domesticity», *Feminist Studies*, 5, 41-57.
- Davidhoff L. and C. Hall (1987) *Family Fortunes, Men and Women of the English Middle Class, 1780-1850* (Chicago: University of Chicago Press).
- Frevert, U. (1991) «Classe et genre dans la bourgeoisie allemande au XIX^e siècle», *Genèse*, 6, 5-28.
- Gall, L. (1989) *Bürgertum in Deutschland* (Berlin: Siedler).
- Gordon E. and G. Nair (2004) *Public Lives: Women, Family, and Society in Victorian Britain* (New Haven, Conn.: Yale University Press).
- Gray, M. W. (2002) *Productive Men and Reproductive Women: The Agrarian Household and the Emergence of Separate Spheres during the German Enlightenment* (New York and London: Berghahn Books).
- Kaiser, H. (2011) «Mannheims Oberbürgermeister Johann Wilhelm Reinhardt (1752-1826)», *Mannheimer Geschichtsblätter* (June), 5-10. http://verlag-regionalkultur.de/media/pdf/bib_690_0.pdf
- Laqueur, T. (1990) *Making sex, Body and Gender from the Greeks to Freud* (Cambridge, Mass., Harvard University Press).
- Rabuzzi D. (1995) «Women as Merchants in Eighteenth-Century Northern Germany: The Case of Stralsund, 1750-1830», *Central European History*, 28, 435-457.
- Smith, B. (1981) *Ladies of the Leisure Class, the Bourgeoisies of Northern France in the Nineteenth Century* (Princeton: Princeton University Press).

- Vickery, A. (1993) « Golden Age to Separate Spheres? A Review of the Categories and Chronology of English Women's History », *Historical Journal*, 36, 383-414.
- Welter, B. (1966) « The Cult of True Womanhood, 1820- 1860 », *American Quarterly*, 18, 151-174.

CHAPITRE 8

Grande-Bretagne

- Aston, J. (2012) « Female Business Ownership in Birmingham 1849–1901 », *Midland History*, 37, 187-206.
- Aston, J. (2016) *Female Entrepreneurship in Nineteenth Century England: Engagement in the urban economy* (London : Palgrave-Mcmillan)
- Barker, H. (2006) *The Business of Women: Female Enterprise and Urban Development in Northern England 1760-1830* (Oxford: Oxford University Press).
- Berg, M. (1993) « Women's Property and the Industrial Revolution », *Journal of Interdisciplinary History*, XXIV, 233-250.
- Burnette, J. (2008) *Gender, Work and Wages in Industrial Revolution Britain* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Hartvik, A. (1972) « Catherine Ferguson : Black Founder of a Sunday School », *Negro History Bulletin*, 35, 176-177.
- Gordon, E. and G. Nair (2000) *Public Lives: Women, Family, and Society in Victorian Britain* (New Haven, Yale University Press).
- Kay, A. C. (2009) *The Foundations of Female Entrepreneurship: Enterprise, Home and Household in London c.1800-1870*, (London : Routledge).
- Lane, P. (2000) « Women, Property and Inheritance: Wealth Creation and Income Generation in Small English Towns, 1750-1835 », in J. Stobart and A. Owens (eds.) *Urban Fortunes: Property and Inheritance in the Town, 1700-1900* (Aldershot: Ashgate).
- Nenadic, S. (2007) « Gender and the Rhetoric of Business Success: the Impact on Women Entrepreneurs and the "New Woman" in Later Nineteenth-Century Edinburgh », in N. Goose (ed.) *Women's Work in Industrial England: Regional and Local Perspectives*, (Hatfield, Hertfordshire: Local Population Studies Supplement), pp. 269-288.
- Nenadic, S. (1998) « The social Shaping of Business Behaviour in the Nineteenth-Century Women's Garment Trades », *Journal of Social History*, 31, 625-645.
- Phillips, N. (2006) *Women in Business 1700-1850*, (Woodbridge, Suffolk, Boydell Press).

Canada

- Baskerville P. (2008) *A Silent Revolution?: Gender and Wealth in English Canada, 1860-1930* (Montréal-Kingston: McGill-Queen's University Press).
- Buddle, M. (2010) *The Business of Women: Marriage, Family, and Entrepreneurship in British Columbia, 1901–51* (Vancouver: University of British Columbia Press).

- Bates, C. (2001) « Creative Ability and Business Sense. The Millinery Trade in Ontario », dans Sharon Anne Cook, O'Rourke Kate et McLean Lorna, dir., *Framing Our Past. Constructing Canadian Women's History in the Twentieth Century* (Montréal: McGill-Queen's University Press), 348-358.
- Christie, N. (2015) « Merchant and Plebeian Commercial Knowledge in Montreal and Quebec, 1760-1820 », *Early American Studies*, 13, 856-880.
- Christie, N. (2017) « Women in the Formal and Informal Economies of Late 18th Century Quebec, 1763-1830 », *Gender and History*, 29, 104-123.
- Porsild, C. (1998) *Gamblers and Dreamers: Women, Men, and Community in the Klondike*, (Vancouver: University of British Columbia Press).
- Poutaten, A.-M. (2017) « 'Due Attention has been paid to all Rules': Women, Tavern Licences and Social Regulations in Montreal, 1840-1860 », *Histoire sociale-Social History*, 101, 43-68.
- Van Kirk, S. (1992) « A Vital Presence: Women in the Cariboo Gold Rush, 1862-1875 », in G. Creese and V. Strong Boag (eds.) *British Columbia Reconsidered: Essays on Women* (Vancouver), pp. 21-37.
- Van Kirk, S. « Benixen, Fanny », Canadian Biographical Dictionary on line, http://www.biographi.ca/en/bio.php?id_nbr=5965

Australie

- Bishop, C. (2015) *Minding her Own Business. Colonial Businesswomen in Sydney* (Sidney: New South Publishing).

États-Unis

- Eldersveld-Murphy, L. (1987) « Her Own Boss: Businesswomen and Separate Spheres in the Midwest, 1850-1880 », *Illinois Historical Journal*, 80, 155-176.
- Eldersveld-Murphy, L. (1991) « Business Ladies: Midwestern Women and Enterprise, 1850-1880 », *Journal of Women's History*, 3, 65-89.
- Gamber, W. (1998) « A Gendered Enterprise: Placing Nineteenth-Century Business Women in History », *Business History Review*, 72, 188-218.
- Gamber, W. (1997) *The Female Economy: The Millinery and Dress Making Trades, 1860-1930* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press).
- Goldin, C. (1986) « The Economic Status of Women in the Early Republic: Quantitative Evidence », *The Journal of Interdisciplinary History*, 16, 375-404.
- Goldin, C. (1990) *Understanding the Gender Gap: an Economic History of American Women* (Oxford, Oxford University Press).
- Kwolek-Folland, A. (1999) *Incorporating Women: a History of Women and Business in the United States* (New York: Twayne).
- Lewis, S. I. (2009). *Unexceptional Women: Female Proprietors in Mid Nineteenth-Century Albany, New York, 1830-1885* (Columbus, Ohio: Ohio State University Press).
- Scott, J. W. (1998) « Comment: Conceptualizing Gender in American Business History », *Business History Review*, 72, 242-249.

- Sparks, E. (2006) *Capital Intentions: Female Proprietors in San Francisco, 1850–1920* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press).
- Walker, J. E.K. (2009) *The History of Black Business in America, Capitalism, Race, Entrepreneurship, vol. 1 to 1865* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press).
- Wilson, L. (1992) *Life after Death. Widows in Pennsylvania, 1750-1850* (Philadelphia: Temple University Press).

CHAPITRE 9

- Alter, G. (1988) *Family and the Female Life Course: The Women of Verviers, Belgium, 1849-1880* (Madison, Wisc.: University of Wisconsin Press).
- Bandauer-Schöffmann, I. (2006) « Businesswomen in Austria », in R. Beachy, B. Craig and A. Owens (eds.) *Women, Business and Finance in Nineteenth Century Europe, Rethinking Separate Spheres* (London: Berg), pp. 110-124.
- Craig, B. (2001) « *Petites bourgeoises* or Penny Capitalists? Female Retailers in Northern France in the Nineteenth century », *Enterprise and Society*, 2, 198-224.
- Craig, B. (2017) *Female Enterprise behind the Discursive Veil in Nineteenth Century Northern France* (London: Palgrave Macmillan).
- Crossick, G. and H-G. Haupt (1984) *Shopkeepers and Master Artisans in Nineteenth Century Europe* (London: Methuen).
- Crossick, G. and H-G. Haupt (1995) *The Petite Bourgeoisie in Europe 1780-1914, Enterprise, Family and Independence* (London: Routledge).
- Curli, B. (2002) « Women Entrepreneurs and Italian Industrialization: Conjectures and Avenues for Research », *Enterprise and Society*, 3, 634-656.
- Eifert, C. (2011) *Deutsche Unternehmerinnen im 20. Jahrhundert* (Verlag C.H.Beck.: München).
- Ericsson, T. (2001) « Women, Family and Small Business in Late Nineteenth Century Sweden », *The History of the family, a Historical Quarterly*, 6, 225-239.
- Gálvez Muñoz, L. and P. Fernández Pérez (2007) « Female Entrepreneurship in Spain during the Nineteenth and Twentieth Centuries », *Business History Review*, 81, 495-515.
- Herda, H. (2000) « Der Zugang von Frauen zum Gewerbe; eine Analysis der Rechtlichen Rahmenbedingungen von 1859 bis Heute » in I. Bandauer- Schöffmann and R. Bendl (eds.) *Unternehmerinnen. Geschichte & Gegenwart selbständiger Erwerbstandigkeit von Frauen* (Frankfurt: Peter Lang), pp. 135-157.
- Jaumain, S. (1993) « La boutique à la fin du XIX^e siècle: un univers féminin? » *Cahiers Marxistes*, 1, 113-126.
- Buchener T.S. and P. R. Hoffmann Rehnitz (2011) *Shadow Economies and Irregular Work in Urban Europe 16th to 20th Century* (Munster and Wien: Lit. Verlag) .
- Lemmens, P. (1987) « De Brusselse middenstandvrouwen in de tweede helft van de 19d eeuw, » *Tijdschrift voor Brusselse Geschiedenis*, 4, 111-132.
- Moring, B. and Wall, R. (2017) *Widows in European Economy and Society, 1600-1920* (Woodbridge, Suffolk: Boydell Press).

- Palazzi, M. (2002) «Economic Autonomy and Male Authority: Female Merchants in Modern Italy», *Journal of Modern Italian Studies*, 7, 17-36.
- Piette, V. (1996) «Trajectoires féminines. Les commerçantes à Bruxelles vers 1850», *Sextant*, 5, 9-46.
- Schaumburg Sorensen, H. (2014) «I de store spejlglasruders tid – da Randers, Grenaa og Ebeltoft blev moderne handelsbyer 1860-1901», *Erhvervshistorisk Årbog*, 1, 10-49. [Denmark]
- Schötz, S. (2004) *Handelsfrauen in Leipzig. Zur Geschichte von Arbeit und Geschlecht in der Neuzeit* (Köln/ Weimar/ Wien : Böhlau).
- Schrover, M. (1997) «De affaire wordt gecontinueerd door de veduwe, Handelende vrouwen in de negentiende eeuw», *Geld and Goed: Jaarboek voor Vrouwengeschiedenis*, 17, 55-74.
- Van Molle, L. and P. Heyrman eds. (2001) *Vrouwen zaken vrouwen, Facetten van vrouwelijk zelfstandig ondernemerschap in Vlaanderen, 1800-2000* (Gent : Provincie Oost-Vlaanderen).

CHAPITRE 10

- Anon. (1930) *Lorthiois-Leurent et fils 1780-1930, Notice historique publiée à l'occasion du 150^e anniversaire* (Tourcoing).
- Beachy, R., B. Craig and A. Owens eds. *Women, Business and Finance in Nineteenth Century Europe, Rethinking Separate Sphere* (London : Berg).
- Beachy, R. (2002) «Business was a Family Affair: Women of Commerce in Central Europe, 1680-1870», *Histoire sociale—Social History*, XXXIV, 307-330.
- Bird C. (1976) *Enterprising Women* (New York: W. W. Norton and Co.).
- Bonin, H. (2006) «Les femmes d'affaires dans l'entreprise girondine Marie Brizard : mythes et réalité», *Annales du Midi*, 118, 102-120.
- Craig, B. «Patrons mauvais genre: Femmes et entreprises à Tourcoing au XIX^e siècle», *Histoire sociale-Sociale History*, XXXIV, 331-354.
- Crampton, C. D. (1993) «Is Rugged Individualism the Whole Story? Public and Private Accounts of a Firm's Founding», *Family Business Review*, VI, 233-261.
- Drachman V. (2002). *Enterprising Women- 250 years of American Business* (Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press).
- Eifert, C. (2011) *Deutsche Unternehmerinnen im 20. Jahrhundert*. (München: Verlag C.H.Beck).
- Glade F. (2006) *Käte Ahlmann. Eine Biographie* (Neumünster: Wachholtz Verlag).
- Guy, K. M. (1997) «Drowning Her Sorrows: Widowhood and Entrepreneurship in the Champagne Industry», *Business and Economic History*, 26, 505-514.
- Hassenkamp, A. (1966) *Frauen stehen ihren Mann. Portraits deutscher Unternehmerinnen* (Düsseldorf: Eugen Diederichs Verlag).
- Hlawatschek, E. (1985) «Die Unternehmerin (1800-1945)», in H. Pohl (ed.) *Die Frau in der deutschen Wirtschaft (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, (Stuttgart : Beiheft 35), pp. 127-146.

- James, H. (2006) *Family Capitalism. Wendels, Haniels, Falks and the Continental European Model* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- Kurgan-Van Hentenrijk, G. et al. eds. (1996) *Dictionnaire des patrons en Belgique*, (Bruxelles: De Boeck Université).
- Kwolek-Folland, A. (1994) « The African-American Financial Industries: Issues of Class, Race and Gender in the Early 20th Century », *Business History Review*, 23, 85-107.
- Kwolek-Folland, A. (1998) *Incorporating Women: A History of Women and Business in the United States* (New York: Twayne).
- Lancanfroni, C. and A. Meiners (2010) *Femmes d'affaires mythiques* (Paris: Dunod).
- Philipp, G. (1959) « Englerth, Christine », *Neue Deutsche Biographie*, 4, 534. <http://www.deutsche-biographie.de/sfz13379.html>.
- Oppedisano J. (2000) *Historical Encyclopedia of American Women Entrepreneurs, 1770 to the Present* (Westport: Greenwood Press).
- Richard, E. (1996) « Femmes chefs d'entreprises à Marseille, une question de visibilité », *Sextant*, 5, 47-58.
- Richard, E. (2006) « Des Marseillaises en affaires », *Annales du Midi*, 118, 85-102.
- Schaeffer, B. (2003) *Dictionnaire des femmes du Nord*, (Lille: Publi-Nord).
- Schötz, S. (2004) *Handelsfrauen in Leipzig. Zur Geschichte von Arbeit und Geschlecht in der Neuzeit* (Köln/ Weimar/ Wien: Böhlau).
- Van Molle, L. and P. Heyrman eds. (2001) *Vrouwen zaken vrouwen, Facetten van vrouwelijk zelfstandig ondernemerschap in Vlaanderen, 1800-2000* (Gent: Provincie Oost-Vlaanderen).
- Weise J. (2003) « Julie, Maria und Olga Zanders - Unternehmerinnen in der Papierindustrie », in: U. S. Soénius (ed.) *Bewegen - Verbinden - Gestalten. Unternehmer vom 17. bis zum 20. Jahrhundert* (Köln: Rheinisch-Westfälisches Wirtsch.-Archiv), pp. 113-127.
- Ullianova, G. (2009) *Female Entrepreneurs in 19th century Russia* (London: Pickering and Chatto).

Biographies sur le Web

- (Elizabeth Eickhoff) <http://www.woman-in-the-city.de/portrait/2-standard-portrait/56-eickhoff.html>
- (Amelie de Dietrich) <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/de-dietrich-cie-history/>
- (Christine Englerth) <http://www.rheinische-geschichte.lvr.de/persoenlichkeiten/E/Seiten/ChristineEnglerth.aspx>

CHAPITRE 11

- Bird C. (1976) *Enterprising Women* (New York: W. W. Norton and Co.).
- Bundle, A. (2001) *On Her Own ground: the Life and Times of Madame C. J. Walker*, (New York: Scribner).

- Collier-Thomas, B. (1992) « Annie Turnbo Malone », in J. Carney-Smith (ed.) *Notable Black American Women* (Detroit: Gale), pp. 724-727.
- Drachman V. (2002). *Enterprising Women- 250 Years of American Business* (Chapel Hill, N.C: University of North Carolina Press).
- Eifert, C. (2011) *Deutsche Unternehmerinnen im 20. Jahrhundert* (München: Verlag C.H.Beck).
- Fisher, W. (1973) « Sarah Breedlove Walker », in E. T. James. et. al. (eds.) *Notable American Women, 1607-1950: A biographical Dictionary*, vol. 3 (Cambridge, Mass: Harvard University Press), pp. 533-535.
- Hassenkamp, A. (1966) *Frauen stehen ihren Mann. Portraits deutscher Unternehmerinnen* (Düsseldorf: Eugen Diederichs Verlag).
- Hlawatschek, E. (1985) « Die Unternehmerin (1800-1945) », in H. Pohl (ed.) *Die Frau in der deutschen Wirtschaft (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, (Stuttgart: Beiheft 35)*, pp. 127-146.
- Lancanfroni, C. and A. Meiners (2010) *Femmes d'affaires mythiques*, (Paris: Dunod).
- Lepp, C. (2007) « Verdeckt von Sombarts "Smarten Männern"? Bedingungen und Merkmale von Unternehmerinnen von der Mitte des 17. bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts », *Archiv für Kulturgeschichte*, 89, 91-112.
- Oppedisano J. (2000) *Historical Encyclopedia of American Women Entrepreneurs, 1770 to the Present* (Westport: Greenwood Press).
- Parzer-Epp, V. « Pauline Zimmerli-Bäurlin (1829 – 1914) », <http://www.avenir-suisse.ch/fr/38388/pauline-zimmerli-baeurlin-1829-1914/>
- Peiss K. (1998) « Vital Industry and Women's Ventures: Conceptualizing Gender in Twentieth Century Business History », *Business History Review*, 72, 219-241.
- Peiss, K. (1998) *Hope in a Jar. The Making of America's Beauty Culture* (New York: Metropolitan Book).
- Plitt, J. R. (2000) *Martha Matilda Harper and the American Dream: How one Woman Changed the Face of Modern Business* (Syracuse, NY: Syracuse University Press).
- Rigollet, C. (1996) *Les Conquérantes* (Paris: éditions NIL).
- Schötz, S. (2004) *Handelsfrauen in Leipzig. Zur Geschichte von Arbeit und Geschlecht in der Neuzeit* (Köln/ Weimar/ Wien: Böhlau).
- Walsh, M. (2002) « Gendering Transport History: Retrospect and Prospect », *Journal of Transport History*, 23, 1-8.
- Walsh, M. (1996) « Not Rosie the Riveter: Women's Diverse Roles in the Making of the American Long-Distance Bus Industry », *Journal of Transport History*, 17, 43-56.
- Walsh, M. (1979) « The Democratization of Fashion: The Emergence of the Women's Dress Pattern Industry », *Journal of American History*, 66, 299-313.
- On Charlotte Erasm: *The Victoria Magazine*. London, 33, May-October 1879: 192; *Demorest's Monthly Magazine*, 15, January 1879: 438 (identical texts); also web pages of descendent businesses: <https://www.erasco.de/ueber-erasco/geschichte>; www.carstens-marzipan.de/en/unternehmen/index.html
- On Malone: <http://shs.umsystem.edu/historicmissourians/name/m/malone/index.html>

CHAPITRE 12

- Baskerville, P. (2008) *A Silent Revolution? Gender and Wealth in English Canada, 1860-1930* (Montreal and Kingston, McGill-Queen's University Press).
- Beachy, R., B. Craig and A. Owens, eds. (2006) *Rethinking Separate Spheres. Women, Business and Finance in Nineteenth-century Europe* (London and New York: Berg).
- Berg, M. (1993), « Women's Property and the Industrial Revolution », *Journal of Interdisciplinary History*, 24, 223-250.
- Carlos, A. H. and L. Neal. (2004) « Women Investors in Early Capital Markets, 1720-1725 », *Financial History Review*, 11, 197-224.
- Carlos, A. M, K. Maguire and L. Neals (2006) « Financial Acumen, Women Speculators, and the Royal African Company during the South Sea bubble », *Accounting, Business and Financial History*, 16, 2 (2006): 219-243.
- Comb, M. B. (2005) « "A Measure of Legal Independence": The 1870 Married Women's Property Act and the Portfolio Allocations of British Wives », *The Journal of Economic History*, 65, 1028-1057.
- Dawes, M. and N. Selwyn (2010) *Women Who Made Money: Women Partners in British Private Banks 1752-1906* (London: Trafford publishing).
- Doe, H. (2009) *Enterprising Women and Shipping in the Nineteenth Century*, (Woodbridge: Boydell Press).
- Freeman, M. R. Pearson and J. Taylor (2006) « A Doe in the City: Women Shareholders in 18th and Early 19th Century Britain », *Accounting, Business and Financial History*, 16, 265-291.
- Green, D. and A. Owens (2003) « Gentlewomanly Capitalism? Spinsters, Widows and Wealth Holding in England and Wales, 1800-1860 », *Economic History Review*, LVI, 510-536.
- Ingrassie, C. (1995) « The Pleasure of Business and the Business of Pleasure: Gender, Credit and the South Sea Bubble », *Studies in 18th Century Culture*, 24, 191-210.
- Laurence, A., J. Maltby and J. Rutterford (2009) *Women and their Money 1700-1950: Essays on Women and Finance* (London: Routledge).
- Laurence, A. (2006) « Lady Betty Hastings, Her Half-Sisters, and the South Sea Bubble: Family Fortunes and Strategies », *Women's History Review*, 15, 533-540.
- Laurence, A. (2006) « Women Investors: "That Nasty South Sea Affair" and the Rage to Speculate in Early 18th Century England », *Accounting, Business and Financial History*, 16, 245-264.
- Marlowe, G. W. (2003) *A Right Worthy Grand Mission: Maggie Lena Walker and the Quest for Black Economic Empowerment* (Washington, D.C.: Howard University).
- Maltby, J. and J. Rutterford (2006) « She possessed her Own Fortune: Women Investors from the Late 19th to the Early 20th », *Business history*, 48, 220-253.
- Newton, L. and P. L. Cottrell (2006) « Female Investors in the First English and Welsh Commercial Joint Stock Banks », *Accounting, Business and Financial History*, 16, 315-340.

- Robb, G. (2017) *Ladies of the Ticker: Women and Wall Street from the Gilded Age to the Great Depression* (Urbana: University of Illinois Press).
- Rutterford, J., D. R. Green, J. Maltby, and A. Owens (2011) «Who Comprised the Nation of Shareholders? Gender and Investment in Great-Britain», *Economic History Review*, 64, 157-187.
- Rutterford, J. and J. Maltby (2006) «The Widow, the Clergyman and the Reckless»: Women Investors in England, 1830-1914», *Feminist economics*, 12, 111-138.
- Spicksley, J. (2008) «Usury Legislation, Cash and Credit: The Development of the Female Investor in Late Tudor and Stuart Periods», *Economic History Review*, 61, 277-301.
- Tittler, R. (1994) «Money-Lending in the West Midlands: the Activities of Joyce Jefferies, 1638-49», *Historical Research*, 61, 2249-263.
- Wiskin, C. (2006) «Business Women and Financial Management: Three 18th Century Case Studies», *Accounting, Business and Financial History*, 16, 143-161.
- Wright, R. (2000) «Women and Finance in the Early National U.S.», *Essays in History*, 42. <http://www.essaysinhistory.com/articles/2012/100>
- Yohn, S. (2006) «Crippled Capitalists: The Inscription of Economic Dependence and The Challenge of Female Entrepreneurship in Nineteenth-Century America», *Feminist Economics*, 12, 85-109.

Child and Coutts

<http://heritagearchives.rbs.com/companies/list/child-and-co.html>

<http://heritagearchives.rbs.com/companies/list/coutts-and-co.html>

CHAPITRE 13

- «Les dames du CAC40», *La Tribune*, December 1, 2013.
- «From boardroom to ballgame to bed time, dads are learning to juggle», *Washington Post*, June 23, 2014.
- «The wrong trousers», *The Economist*, June 14th 2001.
- «20 most powerful women in business» <http://www.forbes.com/pictures/fhkg45gi/the-most-powerful-businesswomen-in-the-world/>
- Ahl, H. (2006) «Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions», *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30, 595-621.
- Arantza Pareja, A. (2012) «Las mujeres y sus negocios en la gran ciudad contemporánea. Bilbao a principios del siglo XX», *Historia Contemporanea*, 44, 145-181.
- Berlin-Marot, B. et C. Laval (2006) «Briser le plafond de verre: un travail de longue haleine», *L'expansion: Management Review*, 121, 48-53.
- Brooks, C. (2012), «Ten businesses you did not know were started by women», <http://www.businessnewsdaily.com/2156-women-owned-businesses.html>
- Brusch, C. et al. eds. (2006) *Women and Entrepreneurship: Contemporary Classics* (Cheltenham, UK. Elgar Publishing).

- Brush, C. (1992) « Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 5-30.
- Carland, J. A. and J. W. Carland (1991) « An Empirical Investigation into the Distinctions between Male and Female Entrepreneurs and Managers », *International Small Business Journal*, 9, 62-72.
- Carrier, C. et al. (2006) « Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des vingt-cinq dernières années », *Gestion*, 31, 36-50.
- Chabaud, D. et T. Lebegue (2013) « Femmes dirigeantes en PME : Bilan et perspectives », *Revue Interdisciplinaire Management et Humanisme*, 7, 43-60.
- Constantinidis, C. (2010) « Entreprise familiale et genre ; les enjeux de la succession pour les filles », *Revue française de gestion*, 200, 143-159.
- Cornet, A. et C. Constantinidis (2004) « Entreprendre au féminin : une réalité multiple et des attentes différenciées. » *Revue française de gestion*, 30, 151-165.
- Curimbaba, F. (2002) « The Dynamics of Women's Roles as Family Business Managers », *Family Business Review*, 15, 239-252.
- De Bruin, A., C. G. Brush and F. Welter. (2006) « Introduction to the Special Issue: Towards Building Cumulative Knowledge on Women's Entrepreneurship », *Entrepreneurship: theory and Practice*, 30, 585-593.
- Dumas, C. (1992) « Integrating the Daughter into Family Business Management », *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16, 41-54.
- Dumas, C. (1998) : « Women's Pathways to Participation and Leadership in the Family Owned Firm », *Family Business Review*, 112, 219-228.
- « Famous women entrepreneurs » : <http://entrepreneurs.about.com/od/famouswomenentrepreneurs/>
- « Famous women inventors » : www.women-inventors.com
- Ferrary, M. (2013) « Bipolarisation sexuelle des entreprises- une étude des 50 plus grandes firmes françaises », *Management et avenir*, 61, 70-89.
- Ferrary, Ml. (2006) « Chez l'Oréal, les femmes ne valent pas autant que les hommes », *L'expansion : Management Review*, 121, 60-66.
- Fielden, S. L. and M. Davidson eds. (2005) *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, (Cheltenham : Elgar Publishing).
- Fielden, S. L. and M. Davidson eds. (2010) *International Research Handbook on Successful Women Entrepreneurs*, (Cheltenham : Elgar Publishing).
- Fortier, I. (2008) « Femmes et leadership », *Gestion*, 33, 61-67.
- Gallez, P. (2017) « Des exceptions confirmant la règle. L'entrepreneuriat féminin à Montréal, 1920-1980 », Thèse de doctorat, Université de Montréal et université libre de Bruxelles.
- Garcia Alvarez E., S. J. Lopez and P. Gonzalvo (2002) « Socialization Patterns of Successors in First and Second Generation Family Businesses », *Family Business Review*, 8, 177-188.
- Hisrich R. D. and C. Brush (1984) « The Woman Entrepreneur: Management Skills and Business Problems », *Journal of Small Business Management*, 22, 30-37.

- Historical list of female CEOs: <http://www.catalyst.org/>
- Hugh, Karen D., et. al. (2012) «Extending Women's Entrepreneurship- Research In New Directions», *Entrepreneurship- Theory and Practice*, 36, 429-442.
- International Labor organization; Laborsta internet (E)/ Statistics by Topic/ Main Statistics (annual)/ Table 1C: economically active population, by industry and status in employment, by country, 1945-2008. http://laborsta.ilo.org/data_topic_E.html
- Jimenez Rocio Martinez (2009) «Research on Women in Family Firms. Current Status and Future Directions», *Family Business Review*, 22, 53-63.
- Kleinert, C. (2010) «Les femmes dirigeantes sont-elles toujours l'exception», *Regard sur l'économie allemande/Bulletin économique du CIRAC*, 97, 15-22.
- Laufer, J. (2004) «Femmes et carrière, le plafond de verre», *Revue française de gestion*, 30, 117-128.
- Mandell, N. (2014) «Will the Real Businessman/Businesswoman stand up? The Historical Implication of Regendering Business Success in Early Twentieth Century», *Enterprise and Society*, 15, 499-533.
- Martin, V. et Isabelle P. (2004) «Les instances de pouvoir des 500 premiers groupes français: un monde androcentrique», *Revue française de gestion*, 30, 161-173.
- Martínez-Rodríguez, S. (2019): «Mistresses of company capita: Female partners in multi-owner firms, Spain (1886-1936) », *Business History*, En ligne, janvier 2019.
- McKinsey & Company (2010 & 2012) *Women at the top of corporations, making it happen*.
- Medef (2013) *Manuel contre le sexisme*. <http://www.medef.com/fileadmin/www.medef.fr/documents/Sexisme/Manuel-contre-les-stereotypes-sexistes-en-entreprise.pdf>
- Michals, D. (2002) «Beyond "Pin Money:" The Rise of Women's Small Business Ownership, 1945-1980», Ph.D dissertation, New York University.
- Minniti, M. (2009) *Gender Issues in entrepreneurship* (Hanover Mass. : Now Publishers).
- Moore, D. (1990) «An Examination of Present Research on the Female Entrepreneur-Suggested Research Strategies for the 1990s», *Journal of Business Ethics*, 9, 275-280.
- Moulin, Y. et S. Point (2012) «Les femmes dans les conseils d'administration du SBF120. Qualités féminines ou affaires de famille?» *Revue de gestion des ressources humaines*, 83, 31-44.
- Moulin, Y. et S. Point (2013) «Les administratrices des grands groupes français cotés. Quels 'atouts' privilégier?» *Revue française de gestion*, 233, 15-32.
- Mulholland, K. (2003) *Class, Gender and the Family Business* (London, Palgrave McMillan).
- Orser, B. and S. Hogarth-Scott (2002) «Opting for Growth: Gender Dimension of Choosing Enterprise Development», *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 19, 284-300.
- Orser, B. and L. Dyke (2009) «The Influence of Gender and Occupational-Role on Entrepreneur's and Corporate Managers' Success Criteria», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22, 327-353.

- Ortiz, B. (2011) *Women Business Ownership in the 21st century*, (NY, Nova Science Publisher).
- Peterson, C. A. and J. Philpot (2007) «Women's Roles on US Fortune 500 Boards», *Journal of Business Ethics*, 72, 177-196.
- Philbrick C. and Fitzgerald M. (2007) «Women in Business Owning Families: A Comparison of Roles, Responsibilities and Predictions of Family Functionalities», *Journal of Family and Economic Issues*, 28, 618-634.
- Pommier, S. (2011) «Les trente premières patronnes de France», http://lentreprise.lexpress.fr/outils-classements/classements/les-30-premieres-patronnes-de-france_1518974.html
- Ponthieu, L. and H. Caudill (1993) «Who's the Boss Family», *Family Business Review*, VI, 3-17.
- Rowe, B. R. and G. S. Hong (2000) «Roles of Women in Family Businesses: The Paid and Unpaid Work of Women», *Family Business Review*, 13, 1-13.
- Salganicoff M. (1990) «Women in Family Businesses: Challenges and Opportunities», *Family Business Review*, 31, 125-137.
- Schwartz, E. B. (1976) «Entrepreneurship: a New Female Frontier», *Journal of Contemporary Business*, 5, 47-76.
- Singh, V. and S. Vinnicombe (2005) *The Female FTSE Board report 2005* (Cranfield University school of Management). <http://www.som.cranfield.ac.uk/som/ftse>
- Stevenson, L. (1986) «Against all Odds. The Entrepreneurship of Women», *Journal of Small Business Management*, 24, 30-36.
- Vera C. F. and Dean M. A. (2005) «An Examination of the Challenges Daughters Face in Family Business Succession», *Family Business Review*, 18, 321-346.
- Vinnicombe, S., E. Doldor and C. Turner (2014) *The Female FTSE Board report 2014* (Cranfield University school of Management). <http://www.som.cranfield.ac.uk/som/ftse>
- Wang, C. (2010) «Daughter Exclusion in Family Business Succession a Review of the Literature», *Journal of Family Economic Issues*, 31, 475-484.
- Watkins, J. and D. Watkins (1984) «The Female Entrepreneur: Background and Determinants of Business Choice- Some British Data», *International Small Business Journal*, 2, 20-31.

CONCLUSION

- Minniti, M. (2009) «Gender Issues in Entrepreneurship», *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5, 497-621.

INDEX

- «She Merchants» (Négociantes New Yorkaises): 102
- Aalto: 196, 197
- Accès aux informations financières par les femmes - Canada: 215
- Accès aux informations financières par les femmes - GB: 205
- Actionnaires, femmes: 202, 206, 208, 213
- Adjointes, femmes adjointes de leur mari (*deputy husband*): 24, 76, 59, 61, 68, 83, 88, 90, 107, 110-111, 170, 231
- Aéronautique: 197
- Agentes d'assurances: 142
- Albany: 130, 136-37, 139, 271
- Alexander, Mary: 102, 103-104
- Allemagne: 5, 16-17, 18, 21, 26-29, 44, 47-48, 53, 68-70, 71-72
- Allemagne: 78-79, 121-22, 119, 123, 147, 156-158, 16-170, 174, 176-177, 180, 189, 197, 198, , 199, 199, 242, 245, 247, 260, , 253
- Allen, Hannah, ep. Chapman,: 77, 266
- Alsina family: 83
- Amérindiennes: 95
- Amérique du nord, économie: 93
- Amsterdam: 36, 57, 66, 71, 264, 265,
- Angleterre: 12, 13, , 15, 16, 19, 21, 23, 34-35, 38-39, 43, 46, 47, 53, 56, 77, 78, 79, 110, 128-129, 133-134, 135, 137, 138, 201-212, , 261
- ApprentiEs: 17, 25-26, 27, 29, 31, 34, 35, 39, 40, 41, 76, 110, 137, 159, 261, 262,
- Apprentissage: 15-16, 17, 19, 31, 32, 34, 35, 42, 51, 54, 110, 157, 159, 159, 250
- Arden, Elizabeth: 190-191, 195, 198
- Aristocrates en affaires: 75, 89-90, 97, 112, 25
- Armateurs: 62, 98, 209-10,
- Artois, joanna: 79-80
- Association des femmes chefs d'entreprises: 198
- Associations professionnelles: 158, 160, 163
- Associations professionnelles - Allemagne: 157
- Associations professionnelles - Autriche: 159
- Atlantique, commerce: 63-65, 97, 98, 103, 109
- Attitudes culturelles envers les affaires: 241

- Attitudes envers les investisseuses
– Canada: 214
- Attitudes envers les investisseuses
– GB: 203
- Attitudes envers les investisseuses
– US: 213
- Autriche: 16, 119, 158-161,
- Ayer, Harriet: 195-96
- Baltique, commerce de la: 62, 66-67
- Banques, femmes clientes ou
actionnaires des: 66, 202, 203-
204, 207, 212-213, 216, 217, 252,
- Banquières: 70-72, 194, 210-212, 214,
- Banquières juives: 71-72
- Barad, Jill (Mattel): 239
- Barcelone: 78, 82-83, 262, 267
- Basserman, Wilhelmina: 121-122
- Baudreau, veuve Gervais: 97
- Beech, Olive: 197
- Belgique: 70, 80, 117, 123, 148, 151,
175-176, 274
- Benixen, Fanny: 140-141, 271
- Bentz, Melitta: 187
- Berry, Alice: 154
- Bilbao: 64, 265, 277
- Birmingham (UK): 129, 134, 139, 270
- Blanchisseuses: 107, 132, 133, 140,
161, 192, 214
- Bliescastel: 84, 85, 86, 90
- Bonnel, Jane: 202-203
- Bordeaux: 64, 80, 98
- Borski, Joanna: 71
- Boston: 100, 101, 130, 135, 139, 142,
145, 186, 268
- Boucher, Marie: 65, 111
- Bouchère: 28, 31, 40, 49, 54, 101, 138,
140, 149, 161, 207
- Bourgeoisie, droit de – voir aussi droit
de cité: 15, 40, 68, 253
- Boutique, naissance de la: 45-46
- Boutiquier, corporation: 36, 38, 42,
49-51, 54, 55-56, 68, 156,
- Bradwell, Myra née Colby: 193
- Brasseresses: 79
- Bretagne: 22, 31, 38, 63, 65, 110
- Brizard, Marie (1734-1801): 80, 178,
266
- Brown, Clara: 198
- Brown, Hazel: 195
- Bruxelles: 148-49, 150, 151, 152, 153,
273
- Burda, Aenne: 188, 189
- Burgeoisie: 2, 3, 5, 121, 122, 129, 137,
144, 152, 154, 156, 162, 209, 249
- Busquet, Marie-Anne: 98
- Cameralistes: 120
- Campbell, Agnes: 78, 267
- Canada: 1, 96-99, 125, 130, 131, 136,
140, 142, 214, 219, 220, 221,
235, 270
- Capital social / réseautage: 61, 59, 65,
67, 122
- Casson, Mark: 6, 259
- Catalogne: 82-83, 117
- Céramiques: 57, 81-82, 91, 174
- Charleston (US): 105, 132, 133
- Chicago Legal News*: 193
- Child (bank): 201, 211
- Clark, Alice: 03-janv
- Code Civil: 123, 124, 153, 154, 158
- Coincoin (Marie-Thérèse Metoyer):
106
- Colbert: 30, 38, 254
- Cologne: 17, 25, 28, 260
- Colombie Britannique: 131, 140, 141,
142, 214, 215
- Colonies esclavagistes: 95-96, 104-106
- Commerçantes, status légal: 21
- Commerce de détail – colonies
britanniques: 100-101

- Commerce des poissons: 99
 Commerce d'occasion: 51-52 53
 Commerce du livre, organisation: 76-77
 Commerce irrégulier: 51, 55
 commerce transatlantique: 83, 97-98
 Common Law: 20-21, 94, 107, 202
 Communauté de biens: 22, 27, 82, 85, 94, 95, 96, 99, 100, 107, 172
 Companies à charte, Angleterre (*chartered companies*): 202, 204
 Comportements genrés des agents économiques: 143, 203, 213
 Comptabilité: 3, 64, 84, 121, 201, 224, 231, 236
 Concentration sectorielle des femmes: 138, 139-40, 141, 149-150, 151, 155, 161, 198, 223, 227
 Conditions économique, impact: 28, 36, 37-39, 43, 47, 56-57, 81, 107, 130-131, 138-140, 144, 147, 150, 154, 155, 157, 159, 161, 162, 163, 249, 250, 254-256
 Conseil d'administration, femmes membres: 120, 197, 234-35, 237, 244-46, 251,
 Consommation, société de: 116
 corporations – voir aussi corps de métiers: 15
 Corporations de compagnons: 27
 Corporations féminines: 17, 25, 29-30, 31-32, 38, 261, 262
 Corporations mixtes: 17, 31
 corporations, abolition: 18-19, 20, 32-33, 147, 154, 155, 156, 157, 159, 161, 163, 249
 Corporations, attitudes envers les femmes: 1, 33, 157
 Corporations, contrôle de l'état sur: 15, 16, 18-20, 28-29
 Corporations, évasion des règlements: 32
 Corporations, exclusion des femmes: 17, 26-27, 29, 33, 36, 40, 159
 Corporations, organisation: 16-17
 Corporations, pouvoirs: 16-17, 19
 Corporations, réorganisation en France: 19, 30, 32-33
 Corporations, rôles des femmes en leur sein: 17-18, 32, 33
 Corps de métiers – voir aussi corporation et guildes: 15
 Cosmétiques, industrie: 190-193
 Courbe en U: 2, 5
 Couturières: 30, 33, 37-39, 41, 76, 100, 101, 110, 130, 132, 133, 137, 138, 139, 145, 149, 150, 157, 161, 189, 196, 268
Coverture (voir aussi *Common Law*): 20-21
 Créatrices: 250
 Croissance de la population: 19
 Culte de la vraie féminité: 4, 123, 127
 culture d'affaires: 251
 Culture d'entreprise: 235-36, 237
 Danemark: 155-56
 Davidhoff et Hall: 122
 De la Ronde: 98
 De Vries, Jan: 13
 De Wendel: 87-88
 Demorest (Ellen Curtis): 185, 188-89, 195, 196
 Développement économique et proportion de population à son compte: 256
 Dexter, Elizabeth: 4, 100, 101, 102
 D'Hauser: 87-88
 Directrices générales: 232, 237-38
 Distilleries: 80
 Donovan, Marion: 188, 195
 Dot: 22, 42

- Droit de cité/ de bourgeoisie : 46, 49, 51, 68,
- Droit des femmes mariées à disposer de leurs biens : 20
- Droit, impact : 67, 254
- Droits des commerçantes : 21
- droits des femmes – New York : 107
- Dynasticism : 199
- échantillon de commodité : 183
- Échelle de carrière : 7, 236, 240
- Économie morale : 14
- Écosse : 61, 77, 128, 139, 141, 145
- Education : 34, 124, 183, 186, 222, 224, 233, 245, 255
- Entrepreneur, définition : 6, 7, 110
- Entrepreneurs, rôle des épouses : 231,
- Entrepreneurs. Stéréotype : 225, 230
- entrepreneuse par opportunité : 187, 250
- Entreprise, définition : 7
- Entreprises familiales : 42, 59, 68, 75, 111, 208
- Entreprises féminines, statistiques : 1
- Entreprises, tailles : 133-135, 150-151, 157-158, 159, 223, 227
- Erasmi : 185
- Esclaves (femmes) : 96, 100, 106-107, 132, 133, 192, 199, 214
- Espagne : 12, 16, 40, 48, 82-83, 163, 242, 243, 245, 247
- Faïence (voir céramique) : 81
- Fane, Sarah, comtesse de Jersey : 211
- Farmer, Fanny : 184
- Feme sole trader* : 21, 77, 94
- Féminisme, deuxième vague : 1, 124
- Féminisme, impact : 257
- Féminisme, première vague : 124
- Féministes, critique de l'histoire des affaires : 125
- Femmes créant des emplois pour femmes : 192-193
- Femmes d'affaires, définition : 6, 7
- Femmes dans les conseils d'administration, % : 1
- Femmes des classes inférieures en affaires : 152
- Femmes en affaires, statistiques : 99, 101
- Femmes parmi les négociants, période moderne : 1
- femmes, propriété : 21
- femmes, , idées concernant leur nature : 20, 120-122
- Femmes, droits : 21-22, 107, 124
- femmes, droits à l'héritage : 22
- Femmes, manière de diriger : 226
- Fields, Debra (Mrs Fields cookies) : 228
- Fille, place dans dans entreprises familiales : 233-34
- Filles, succession par : 234, 244
- Financement des entreprises de femmes : 223
- Finlande : 40-41
- Fiorina, Carly : 239
- Fleury Deschambault, Jeanne-Charlotte de : 96-97
- Foinant, née Yvonne Bergeot : 197-98
- forestalliers (voir intrmédiaires) : 46-47, 55-56
- Fornel, née Barbel, Marie-Anne : 98-99, 268
- Fortune 500 , companies : 237-38
- Fourrure, traite des : 95
- France : 16-18, 29-34, 37-38, , 45, 46-47
- France : 76-77, 78-79, 80, 81-82, 83-84, 147, 148-154
- Francfort : 28, 48, 68-69, 70
- Freedom of the city* – voir droit de bourgeoisie et droit de cité : 15

- Galleries marchandes: 45
 Genre: 4, 109
 Genre – hétérogénéité et malléabilité des notions: 253-254
 Genre – impact sur la représentation des personnes en affaires: 115, 251
 Genre – obstacle représenté par les normes: 251, 253
 Genre comme facteur d'exclusion: 251, 255
 Genre du savoir faire: 27, 28, 31, 33, 38, 54, 58, 80, 120, 144, , 159, 163
 Genre du travail: 144-45
 Genre et comportement des femmes d'affaires: 145
 Genre, impact des normes sur le choix d'un secteur d'activité: 250
 Gervais (née Baudreau), Marie-Catherine: 96-97
 Giraud, Louise: 77
 Glasgow: 128, 139
 Gleason, Kate: 193
 Goddard, Mary Katherine: 102
Godey's Ladies' Journal: 185
 Gouvernements municipaux: 15, 48, 59, 67, 68
 Gouvernement central, rôle dans la réglementation du commerce: 60, 61, 84, 91
 Graham, Bettie Nesmith (Liquid paper): 228
 Graham, Katherine (*Washington Post*): 232
 Grande Bretagne: 4, 12, 39, 41, 44, 45, 119, 122, 123, 125, 127, 137, 242, 245, 247, 270
 Green , Hattie: 213
 Guildes – voir corps de métiers:
 Guillard, Charlotte: 76
 Hale, Sara: 185
 Hamilton (Canada): 130
 Haniel , famille: 69, 88, 253
 Hardenbroek, famille: 102-03
 Harkort, famille: 87, 253
 Harper, Mathilda: 190, 191
 Hasting, Lady Elizabeth: 202-03
 Haute Louisiane: 95-96
 Hayange, forges d': 87
 Heraud, Anne: 81
 Higgs report: 247
 Himmelstein, Lena: 190
 Hlawatchek, Else: 168-170, 183
Höcker: 50
 Hoffaktoren (Juifs de cour): 71
 Ile Royale: 99
 Illinois, pays des: 95
 ILO/ International Labor Organization: 7
 Imprimerie et édition: 141
 Imprimerie, Amérique du Nord: 102
 Imprimeurs, coprporations, France: 78
 Imprimeurs, corporations, Angeterre: 77
 Indienne (éttoffe imprimée): 82-84
 Individualism: 199
 inélasticité de la demande: 14
 Intermédiaires (forestallers): 46-47, 55-56
 investisseuses – GB: 204, 205-06
 investisseuses – Suède: 217
 investisseuses – Canada: 214-15
 investisseuses – Italie: 216-17
 investisseuses – US: 212-14
 Italie: 12, 41, 154-55
 Journaux: 102
 Kaula, Chaile (Carolin): 71-72
 Knoll, Florence: 196
 Krämer, Catharina: 85, 88
 Krupp, famille: 88, 253

- Kruse, Käte: 187
 La Rochelle: 64-65, 97-98
 Landelot, Pierette: 81
 Lane Bryant: 189
 Lartessuti, Madeleine (1479-1543): 62
 Lauder, Estee: 191-92
 Le Borgne de Bellesisle: 99-100
 Leeds: 137, 138
 Leiden: 49, 57
 Leipzig: 49, 55, 156
 Lemay, Flore: 153
 Lerner, Sandra (Cisco): 229
 Lettres de change: 60, 63
 Libéralisation du commerce, impact de: 56, 147, 159, 157
 Libéralisme: 124
 Lille: 60, 148, 149, 150, 151
 Lingères: 29, 30, 31, 33
 Livery Companies: 19-20, 25
 Loewenbrau: 79
 Loi de Jante (Danemark): 242
 London Stationery Company: 77
 Londres: 12, 13, 45, 46, 53, 77, 100, 128
 Longévité des entreprises: 134-35, 151-52, 167
 Loth, Catharina: 85-86
 Louisbourg: 98, 99, 100
 Louisiane: 105-06, 107
 Lucas, Eliza Pinckney: 5
 Lyon: 51, 55
 Maisons de pensions: 130, 133, 139
 Maitres de forges: 84, 85-88,
 Malone: 190, 192
 Manchester (UK): 128, 138
 Maraise, Mme de: 83-84
 Marchandes de modes: 39, 68
 Marchandes publiques – voir aussi *feme sole trader*: 21
 Marchands, corporation de: 62, 68
 Marché (concept économique): 14
 Marchés des capitaux – Canada: 215
 Marchés des capitaux – Angleterre: 202-03, 204
 Marchés des capitaux-US:
 Marchés hebdomadaires: 46
 marchés, impact de leur expansion: 56-57, 254
 Marchés, réglementation des: 46, 59
Marriage bar: 122, 130, 142, 149, 193-194,
 Married women's property acts – Angleterre: 204-05, 209
 Married women's property acts – Canada: 214
 Married women's property acts – US: 212
 Marseilles: 63, 81
 McLagan, Sara: 142
 MEDEF: 247
 Méditerranées, commerce: 62-63
 Mellon Coutts: 211-12
 Ménages à double revenus: 154
 Mercantilisme: 14, 92-94
 Mercuries (grossistes en journaux en Angleterre): 78
 Midwest septentrional (États-Unis): 136, 139, 142
 Mill, John Stuart: 120
 Millan, Juana: 76
Milliners, voir aussi marchandes de modes et modistes: 39
 Minniti, Maria: 256
 Modistes: 130, 137, 139, 143, 145, 149
 Montpellier: 80
 Montréal: 97
 Mystification féminine (*Feminine Mystique*): 124

- Nassau-Deux-Ponts : 253
 Nassau-Saarbrücken : 88
 Nettine, née Barbe Louise Stoupy : 70
 New York (état) : 131-32
 New York (ville) : 102-104, 107
 Noires (femmes) : 132-33, 221
 Nouvelle France : 94
 Nouvelle Orleans : 95, 96-97, 106
 Organisation internationale du travail
 (voir International Labour
 organization or ILO) : 7
 Oxford : 47, 56
 Paris : 12, 13, 45, 47, 51, 79, 117
 Participation des femmes à la vie active
 après 2e guerre mondiale : 124
 participation des femmes au monde des
 affaires, déclin : 128, 130
 Patriarcat : 109
 Patrons de papier : 189
 Pauli, Aldegonde Jeanne : 70
 Pays Basque : 64
 Pays-Bas : 16, 18, 36-37, 39-40, 49, 51,
 57
 Pays-Bas : 65, 66, 70-71, 80, 148, 150
 Pêcheries : 62, 63, 64, 77
 Père soutient de famille (idéologie du) :
 3
 Philadelphie : 95, 101-102, 139, 212
 Philips (voir Hardenbroeks) : 102-03
 Pinchbeck, Ivy : 4
 Pinkham, Lydia : 186
 Plafond de verre : 234-35, 245
 Plantations : 104-105
 Poisson, commerce du : 62, 63, 64, 77
 Politiques gouvernementales envers les
 femmes en affaires – Suède : 162,
 163
 Pologne : 40, 47
 Pont entre les générations, veuves en
 tant que : 79, 83, 88
 Population de l'Amérique du Nord : 93,
 95, 97, 104
 Population Européenne, période
 moderne : 12
 Population, Amérique du Nord, période
 moderne : 11-12, 13, 93, 95, 97,
 104
 Population, dix neuvième siècle : 117
 Portugal : 48, 55, 63-64
 Poterat, famille : 81
 Powel, Elizabeth : 213
 Procurations : 98, 99
 Profits (concept économique, période
 moderne) : 14
 Profits, attitudes envers : 117
 Proto-industrie : 12
 Prusse : 121
 Publicité par les femmes : 63, 143
 Québec (ville) : 98, 99
 Quotas pour conseils d'administration :
 235, 247
 R.G.Dun : 195
 Raffard, Elizabeth : 128
 Raisons pour se mettre à son compte :
 222-23, 228
 Réglementation de l'économie : 117
 Réglementation du commerce : 14
 Réglementation du commerce –
 Allemagne : 158
 Réglementation du commerce –
 Autriche : 159
 Réglementation du commerce –
 Danemark : 15
 Regrattiers : 46-47, 48, 55
 Relation développement économique et
 proportion de personnes leur
 compte : 256
 Reponsabilité limitée : 199
 Réseautage : 84, 88
 Responsabilité limitée : 118-19

- Responsabilités familiales, impact sur activités: 226 236 237
- Révolution agricole: 13
- Révolution consommatrice: 12, 56-57, 116, 138, 255
- Révolution démographique: 13
- Révolution des transports: 117
- Révolution industrielle: 13, 115-117
- Révolution managériale: 3, 119, 249, 251
- Rhénanie: 121
- Rhur: 87
- Risques financiers / spéculation par les femmes: 202, 209
- Robert, Mye: 76
- Rosenthal, Ida: 190
- Rouen: 30, 31, 81-82, 98
- Rubinstein, Helena: 189, 190
- Ruée vers l'or: 140-41
- Rugerin, Maria: 75
- Russo, Patricia: 241
- Saarbrücken: 84-86
- Saarland: 84-85, 88
- Saint Ingbert: 85, 86, 90
- Saint Malo: 64-65
- Salzburg: 52, 53, 59
- San Francisco: 130, 137, 140, 142
- Sandler, Marion Osler: 232-33
- Savoir-faire, définitions genrées du: 27-28, 33, 38, 144, 159, 163
- Say, Mary: 77
- Scandinavie: 66-67
- Schultz: 193, 196
- Schumpeter, Joseph (1883-1950): 2, 3
- Schwartz, Eleonor: 219
- Scott, Joan: 4
- Secteurs nonconventionnels pour les femmes: 149, 160, 240
- Séparation de biens: 158
- Sexes opposés (théorie des): 20, 121-123
- Sheffield: 138, 143
- Silésie: 89
- Smith, Adam: 118
- Smith, Bonnie: 123
- Sociétés anonymes: 119
- Sociétés de personnes à responsabilité limitée(SARL): 119
- Sociétés par actions: 118-19
- Sombart, Werner (1863-1841): 2, 3
- Sorcière de Wall Street: 213
- Sources – annuaires: 148
- sources en histoire des femmes – Assurances companies: 128, 138
- sources en histoire des femmes – R. G. Dun: 127, 130
- sources en histoire des femmes – recensements: 127
- Sources en histoire des femmes – annuaires commerciaux: 127-28
- Sphères distinctes, critique de l'idéologie: 125
- Sphères distinctes, critiques du paradigme: 127
- Sphères distinctes, idéologie des: 4-5, 120-122, 124, 127, 144-145, 181, 254
- Sphères distinctes, paradigmes: 124
- Sphères jointe: 125, 251, 254,
- Sphères segmentées: 250, 255
- St Luke Saving Bank: 202-03
- Statistiques – Allemagne: 156, 158
- Statistiques – Autriche: 160-61
- Statistiques – Belgique: 148
- Statistiques – femmes en affaires – Canada: 131, 134
- Statistiques – femmes en affaires – États-Unis: 129-30, 132, 139, 140

- Statistiques – femmes en affaires
 – Grande Bretagne: 129, 135, 138-39
 Statistiques – France: 148
 Statistiques – Italie: 154, 155
 Statistiques – Europe:
 Statistiques – US: 220
 Statistiques-Canada: 220
 Status marital: 222
 Statut marital des femmes en affaires:
 110-111, 135, 136-37, 153-154
Statute of Artificiers (1653): 19-20
 Steiff, Margaret: 184
 Stockholm: 67
 Stralsund: 67, 121
 Succès, mesures du: 224, 225
 Successeurs: 251
 Suède: 66-67, 147, 156-58
 Suisse: 41
 Taille des entreprises selon le sexe: 3, 133-135, 150-151, 157-158, 161, 223-224, 227
 Tailleurs, corporation: 17, 27, 29, 30, 33, 34, 37-39, 41, 52, 53, 157
 Théories de l'entrepreneuriat, critiques féministes des: 3, 7, 225-226
 Tourcoing: 148, 149
 Traiteurs: 133
 Tucher, Mathilde: 160
 Turku: 41
 tutelle sexuelle/ tutelle des femmes: 21, 67, 68, 158, 161
 Vandenhoeck: 78
 Vaudreuil, Mme de: 96=97
 Verdigris: 80
 Verriers, Maitres: 84-85
 Verviers: 152
 Vienne (Autriche): 52-53, 55
 Virnot, Alexandrine et François: 60
 Von der Leyen, Marian: 253
 Wachman, Linda: 238
 Walker, Maggie Lena: 214
 Walker, Sarah: 190, 192-93
 Welter, Barbara: 123
 Wentzel, famille: 85
 Wisselbank: 65-66
 Wurtemberg: 253
 Zimmerli, Pauline: 186



Le but de cet ouvrage est de rendre visibles les femmes d'affaires du passé. Il examine le rôle que les femmes ont joué dans divers types d'entreprises en tant que propriétaires, copropriétaires et gestionnaires de décisions dans les sociétés européennes et nord-américaines depuis le XVI^e siècle. Il décrit les facteurs économiques, sociaux, juridiques et culturels qui ont facilité ou restreint la participation des femmes dans les affaires, la manière dont ceux-ci ont évolué dans le temps et varié dans l'espace et, en particulier, la façon dont l'expérience des femmes a différé de celle des hommes.

BÉATRICE CRAIG est historienne et professeure au Département d'histoire de l'Université d'Ottawa. Elle s'intéresse aux conséquences socio-économiques et socio-culturelles de l'émergence du capitalisme industriel au sein des sociétés atlantiques.

Disponible en version numérique

Illustration de couverture : Abraham Bosse,
The Gallery of the Palace of Justice, ca. 1638 (detail)
Paul Fearn / Alamy Stock Photo

www.pulaval.com

ISBN 978-2-7637-3327-2

9 782763 733272

**Presses de
l'Université
Laval**

Histoire